

## ANEXO III

### CUESTIONARIO PARA EL SECTOR DE ALIMENTACIÓN

**P.1. ¿Es su empresa usuaria de sistemas de automatización de fuerzas de ventas?**

- Sí .....  1
- No .....  2
- NS/NC .....  3

**En caso negativo, ir directamente a la P.10, y contestar únicamente a partir de esa pregunta.**

**P.2. ¿Cuánto tiempo hace que es Vd. usuario?**

- Menos de un año .....  1
- Entre uno y dos años .....  2
- Entre tres y cinco años .....  3
- Más de cinco años .....  4

**P.3. Considera que su sistema actual...**

- Cubre completamente sus necesidades .....  1
- Cubre la mayoría de sus necesidades .....  2
- Tiene una cobertura suficiente .....  3
- No cubre gran parte de sus necesidades .....  4
- NS/NC .....  5

**P.4. Considera que el servicio de asistencia técnica de su proveedor es:**

- Excelente .....  1
- Bueno .....  2
- Normal .....  3
- Deficiente .....  4
- Muy deficiente .....  5
- NS/NC .....  6

**P.5. ¿Cuáles son los usuarios de su sistema? (Puede indicar más de uno)**

- Dirección comercial .....  1
- Jefaturas/ dirección de ventas .....  2
- Gerentes .....  3
- Delegados .....  4
- *Business Unit Managers* .....  5
- Dirección de márketing .....  6
- *Product Managers* .....  7
- Otros (indíquelos por favor) .....  8

**P.6. Considera que el grado de satisfacción de su fuerza de ventas, con respecto al sistema es:**

- Muy alto .....  1
- Alto .....  2
- Medio .....  3
- Bajo .....  4
- Muy bajo .....  5
- NS/NC .....  6

**P.7. Considera que este tipo de sistemas son para su empresa:**

- Una herramienta imprescindible de gestión y toma de decisiones .....  1
  - Una ayuda para la gestión y toma de decisiones .....  2
  - Una herramienta eficaz para controlar a los vendedores .....  3
  - Otros (indíquelos): .....  4
- 
- 

**P.8. Nos puede indicar cómo tiene en su empresa desarrollado el sistema de automatización de ventas:**

- Sistema propio .....  1
  - Sistema externo .....  2
  - Otros (Indíquelo): .....  3
- 
-

En caso de ser externo nos podría indicar quién es el titular:

- En propiedad de la compañía .....  4
- *Outsourcing* .....  5

**P.9. ¿Cuál es el número de vendedores que tiene en su compañía?**

- Menos de 25 .....  1
- Entre 25 y 50 .....  2
- Entre 50 y 100 .....  3
- Entre 100 y 250 .....  4
- Más de 250 .....  5

**P.10. Si fue Vd. usuario y ha dejado de serlo o ha cambiado de sistema en alguna ocasión e incluso si no ha sido nunca usuario, ¿cuál es el motivo? (Puede indicar más de uno):**

- Necesidad de más prestaciones .....  1
  - Tecnología obsoleta .....  2
  - Problemas técnicos .....  3
  - Calidad de servicio recibida .....  4
  - Quejas internas .....  5
  - Acción comercial de otras empresas .....  6
  - Otros (indíquelos): .....  7
- 
- 

**P.11. A la hora de elegir un sistema qué valor daría a cada uno de los siguientes factores: (Leer uno a uno)**

	Nada importante	Poco importante	Bastante importante	Muy importante
--	-----------------	-----------------	---------------------	----------------

	Nada importante	Poco importante	Bastante importante	Muy importante
• Rapidez de respuesta del servicio técnico	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 4
• Capacidad de integración de la información con otros sistemas informáticos de la empresa .....	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 4
• Buen sistema de reporte .....	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 4
• Compañía nacional .....	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 4
• Compañía multinacional con agente local .....	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 4
• Experiencia de la empresa proveedora en el sector .....	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 4
• Experiencia de la empresa proveedora en esta actividad .....	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 4
• Buenas referencias .....	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 4
• Precio .....	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 4
• Otros (indíquelos): .....	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3	<input type="checkbox"/> 4
<hr/>				
<hr/>				
<hr/>				

**P.12. De las empresas que indicamos a continuación y que realizan sistemas de automatización de ventas nos podría dar la valoración profesional que tiene de ellas:**

	Baja	Media	Alta
• Marca A .....	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3
• Marca B .....	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3
• Marca C .....	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3
• Marca D .....	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3
• Marca E .....	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2	<input type="checkbox"/> 3
• Otros (indíquelos): _____			
<hr/>			
<hr/>			

**P.13. ¿Estaría dispuesto a participar en un fichero compartido con otras empresas?**

- Sí .....  1
- No .....  2
- NS/NC .....  3

**P.14. Por tanto, ¿qué grado de importancia daría a un fichero compartido como herramienta de segmentación y micromárketing?**

- Muy necesario .....  1
- Necesario .....  2
- Interesante .....  3
- Secundario .....  4
- No necesario .....  5
- NS/NC .....  6

**P.15. ¿Qué valoraría Vd. más en un fichero compartido?**

- Puesta al día regular y cotidiana de las altas, bajas de los clientes y de sus direcciones .....  1
  - Acceso a clientes especiales no habituales en su labor pero que pueden ser necesarios en un momento determinado .....  2
  - Utilización del fichero como referencia global de la información sobre el gestor .....  3
  - Detección de clientes importantes para Vd., no visitados adecuadamente .....  4
  - Detección de clientes que consideramos importantes y, al aplicar objetivamente nuestros criterios, no lo son tanto .....  5
  - Las ratios de márketing que se pueden obtener de forma comparativa .....  6
  - Otros (indíquelos): .....  7
- 
- 

**P.16. ¿Consideraría positivo contar con un servicio externo de administración para este fichero?**

- Sí .....  1

- No .....  2
- NS/NC .....  3

**P.17. De no contar con esta herramienta, ¿estaría interesado en ella?**

- Muy interesado .....  1
- Interesado .....  2
- No interesado .....  3
- NS/NC .....  4