

Con la finalidad de brindar a ustedes un diagnóstico rápido de la situación que guarda su empresa ponemos su consideración, el siguiente cuestionario, que nos servirá para de forma para brindarle opiniones rápidas y profesionales sobre la situación e su empresa (información que debe ser ampliada para brindar un panorama más adecuado), lo que le permitirá valorar algunos nichos de oportunidad que su empresa esta desaprovechando :

1).- Autodiagnóstico.

Para realizar un autodiagnóstico, le sugerimos imprimir la forma y llenarla en papel.

El simple hecho de contestar la encuesta, le puede mostrar áreas de oportunidad dentro de su negocio.

2).- Diagnóstico de nuestros consultores expertos.

Esta es la manera que recomendamos. Su experiencia como ejecutivo es complementada con el punto de vista y la experiencia de externos, que al analizar la información de una manera profesional, pueden enriquecer sus puntos de vista.

Si ésta es su opción, conteste en la misma pantalla, imprima la forma y al terminar transfírela vía fax. En menos de dos días hábiles recibirá un diagnóstico previo, mismo que le sugerirá acciones para que pueda aprovechar mejor las oportunidades de su negocio.

Del año anterior en relación a años anteriores

1.- Sus ingresos económicos fueron:

- Mayores Relativamente iguales Menores

2.- Su participación en el mercado fue:

- Mayor Relativamente igual Menor Lo desconozco

3.- Sus ventas en unidades fueron:

- Mayores Relativamente iguales Menores Lo desconozco

4.- El número total de clientes atendidos fue:

- Mayor Relativamente igual Menor Lo desconozco

5.- Las ventas en unidades de la generalidad de sus competidores fueron:

- Mayor Relativamente igual Menor Lo desconozco

6.- La cantidad de nuevos clientes a los que facturó fue:

- Mayor Relativamente igual Menor Lo desconozco

7.- La cantidad de empresas que le compitieron fue:

- Mayor Relativamente igual Menor Lo desconozco

8.- Su margen de utilidad fue:

- Mayor Relativamente igual Menor

9.- Su utilidad antes de impuestos fue:

- Mayor Relativamente igual Menor

10.- El número de reclamos de clientes o de devoluciones fue:

- Mayor Relativamente igual Menor Lo desconozco

11.- La cobranza resultó:

- Mejor Relativamente igual Peor

12.- El número total de empleados que laboraron en su empresa fue:

- Mayor Relativamente igual Menor

13.- El tiempo de permanencia de sus empleados en la empresa fue:

- Mayor Relativamente igual Menor

14.- El número total de vendedores fue:

- Mayor Relativamente igual Menor

Actualmente

15.- En general, el personal toma decisiones

- Más de las que debe Las que debe Menos de las que debe Casi no las toman.

16.- Los planes y objetivos que la empresa persigue los conocen:

- La mayoría del personal Empleados de confianza Algunos empleados Los directivos

17.- ¿Cuál es el % de sus ventas que se realizan ...

... directamente? %

... por terceros? %

18.- La demanda actual de sus productos es ...

Local

En ciertas
localidades

En casi toda
la república

19.- ¿De qué tanta utilidad le sería tener información de lo que le pudiesen comprar en diferentes lugares de la república?

Muchísima

Mucha

Poca

Nula

20.- ¿Sus productos se exportan?

Si

No

21.- ¿El consumo de sus productos es estacional?

Si

No

22.- Su capacidad instalada es

Mayor que la
demanda

Relativamente
igual

Menor que la
demanda

23.- ¿Cuál es la mayor ventaja de sus productos contra los de su competencia?

24.- Para crecer en el año en curso, Ud. piensa que su empresa principalmente debe: (Elegir únicamente una opción)

Bajar costos y
gastos

Encontrar una
oportunidad en el
mercado

Incrementar
sus ingresos

Seguir igual

25.- ¿Cuál considera Ud. que es su mayor dolor de cabeza?

Si requiere más información, o aclarar cualquier duda, favor de comunicarse con nosotros al (477)470-71-08 y 470-71-09, donde con mucho gusto le atenderemos. Si lo prefiere puede enviarnos un correo electrónico a consultas@lopezbueno.net