Diseño de estrategias para la competitividad de cuatro (4) tiendas de barrio en Petrochelly, Cartago, Valle del Cauca

Encuesta (Separado por dimensiones)

Preguntas generales

1. 1. ¿Cuál es el nombre de su negocio?

_____

2. 2. ¿Cuál es su dirección?

_____

3. 3. ¿Se encuentra al día con la documentación? Ejemplo: Cámara de comercio

Marca solo un óvalo.

- ◯ Sí
- ◯ No

4. 4. ¿Cuánto tiempo lleva existiendo tu negocio?

_____

Infraestructura y ubicación

5. 5. ¿Qué tan afectado se ha visto por la competencia de cadenas como D1 y ARA tan cercanas a su ubicación?

   Marca solo un óvalo.

   - Nada afectado
   - Poco afectado
   - Medianamente afectado
   - Muy afectado
   - Extremadamente afectado

6. 6. ¿Hace uso de medios visuales para destacar en el sector? (Carteles, avisos o gráficos)

   Marca solo un óvalo.

   - Sí
   - No

7. 7. ¿Qué tan grande es su local?

   Marca solo un óvalo.

   - Menos de 10m²
   - 10m² a 15m²
   - 16m² a 20m²
   - Más de 20m²
   - No sabe

8. 8. ¿Qué tan importante es la ubicación de su tienda para atraer y conservar clientes?

Marca solo un óvalo.

- Nada importante
- Poco importante
- Medianamente importante
- Muy importante
- Extremadamente importante

9. 9. ¿Por qué está en este sector?

Marca solo un óvalo.

- Porque es una zona muy comercial
- Porque sólo aquí pudo establecer su negocio
- Nunca se planteó la interrogante

Oferta y surtido

10. 10. ¿Qué productos son los más vendidos en su tienda?

Marca solo un óvalo.

- Productos de aseo
- Alimentos no perecederos
- Bebidas y lácteos
- Dulces y snacks
- Bebidas alcohólicas y cigarrería
- Granos y abarrotes
- Otro: _____

11. 11. ¿Qué tan satisfecho está con sus proveedores actuales en términos de precio, calidad y tiempos de entrega?

Marca solo un óvalo.

- ◯ Muy insatisfecho
- ◯ Insatisfecho
- ◯ Neutral
- ◯ Satisfecho
- ◯ Muy satisfecho

12. 12. ¿Qué estrategias utiliza para fidelizar a sus clientes?

Selecciona todos los que correspondan.

- ☐ Ofertas y promociones
- ☐ Atención personalizada
- ☐ Horarios flexibles
- ☐ Variedad de productos
- ☐ Otro: _____

13. 13. Por cada tipo de productos ¿Cuántas referencias cuenta usted?

Marca solo un óvalo.

- ◯ Menos de 3
- ◯ Entre 3 y 6
- ◯ Entre 7 y 10

14. 14. ¿Con qué frecuencia se le acaban los productos esenciales antes de surtir de nuevo?

Marca solo un óvalo.

- Nunca
- Casi nunca
- A veces
- Seguido
- Siempre

15. 15. ¿Con qué frecuencia sus productos llegan a la fecha de caducidad?

Marca solo un óvalo.

- Nunca
- Casi nunca
- A veces
- Seguido
- Siempre

Gestión financiera

16. 16. ¿Lleva un control de los ingresos y gastos de su tienda?

Marca solo un óvalo.

- Sí, llevo un control
- Sí, pero lo básico
- No llevo un control

17. 17. ¿Cómo lleva registro de las finanzas de su tienda?

Marca solo un óvalo.

- En un cuaderno
- En Excel
- Tercerizado (Lo hace un contador)
- No llevo registros de mis finanzas

18. 18. ¿Qué impacto tienen los cambios en los precios de los insumos y productos en su negocio?

Marca solo un óvalo.

- Sin impacto
- Impacto bajo
- Impacto moderado
- Impacto alto
- Impacto muy alto

19. 19. ¿Conoce programas gubernamentales o municipales que apoyen a las microempresas locales?

Marca solo un óvalo.

- Sí
- No
- No estoy seguro

20. 20. ¿Ha buscado algún tipo de financiamiento para su tienda?

Marca solo un óvalo.

- ◯ Sí, mediante crédito bancario
- ◯ Sí, a través de préstamos de familiares o amigos
- ◯ Sí, con préstamos de proveedores
- ◯ No he buscado financiamiento

Experiencia del cliente

21. 21. ¿Qué considera que buscan más los clientes al visitar su tienda?

Selecciona todos los que correspondan.

- ☐ Precios bajos
- ☐ Cercanía
- ☐ Variedad de productos
- ☐ Calidad en la atención
- ☐ Otro: _____

22. 22. ¿Cómo califica la atención al cliente en su tienda?

Marca solo un óvalo.

- ◯ Muy deficiente
- ◯ Deficiente
- ◯ Regular
- ◯ Buena
- ◯ Excelente

23. 23. ¿Qué tan importante cree que es la experiencia del cliente para el éxito de su tienda?

Marca solo un óvalo.

- Nada relevante
- Poco relevante
- Neutral
- Relevante
- Muy relevante

24. 24. ¿Cómo gestiona las quejas o reclamos de sus clientes?

Marca solo un óvalo.

- Escucho y soluciono de inmediato
- Tomo nota y busco mejorar
- Casi no recibo reclamos
- No doy seguimiento a los reclamos

25. 25. ¿Con qué frecuencia vuelven los clientes a su tienda?

Marca solo un óvalo.

- Sí, la mayoría son clientes habituales
- Algunos regresan, pero también compran en otros lugares
- No, la mayoría solo compra de vez en cuando

Adopción tecnológica

26. 26. ¿Utiliza algún tipo de tecnología en su tienda?

Marca solo un óvalo.

- Sí *Salta a la pregunta 28*
- No *Salta a la pregunta 27*

No usa ningún tipo de tecnología

Si la respuesta es "no"

27. 27. ¿Por qué no usa tecnología en su tienda?

Marca solo un óvalo.

- ◯ Falta de conocimiento.
- ◯ No tiene acceso.
- ◯ No gusta de usar tecnología.
- ◯ Piensa que no es necesaria.

Salta a la pregunta 31

Usa tecnología

Si la respuesta es “sí”

28. 28. ¿Qué herramientas tecnológicas usa en su tienda?

Selecciona todos los que correspondan.

- ☐ Caja registradora electrónica
- ☐ Sistema de facturación digital
- ☐ Software de inventarios
- ☐ Pagos electrónicos (datáfono, QR, billeteras digitales)
- ☐ Redes sociales para promocionar la tienda
- ☐ Otro: _____

29. 29. ¿Cree que la tecnología ha mejorado la gestión de su tienda?

Marca solo un óvalo.

- ◯ Bastante
- ◯ Poco
- ◯ Igual
- ◯ No

30. 30. ¿Cree usted que usar tecnología le permite competir mejor con las otras tiendas cercanas y las tiendas de cadena?

Marca solo un óvalo.

- ◯ Sí, me ha ayudado a ser competitivo
- ◯ Sí, pero no en gran medida
- ◯ Igual, creo que no ha tenido impacto
- ◯ No, he tenido percances

Salta a la pregunta 31

Sección sin título

31. 31. ¿Cuáles son las principales dificultades operativas que enfrenta en su día a día?

Selecciona todos los que correspondan.

- ☐ Falta de personal
- ☐ Escasez de recursos
- ☐ Uso limitado de tecnología
- ☐ Demanda inestable
- ☐ Ninguno

Este contenido no ha sido creado ni aprobado por Google.

Google Formularios