

Encuesta para Afiliados

-Resultados Encuesta para los Afiliados 2016



**CÁMARA DE
COMERCIO
DE SAN ANDRÉS**
PROVIDENCIA Y SANTA CATALINA

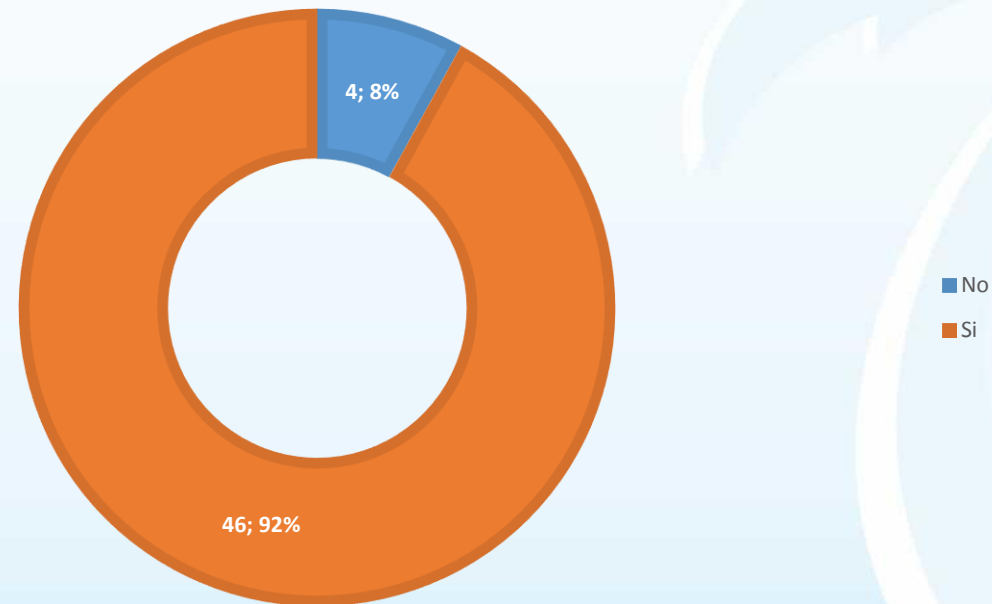
Ficha Metodológica

Realizada por:	Cámara de Comercio de San Andrés, Providencia y Santa Catalina
Iniciativa de la Encuesta:	Cámara de Comercio de San Andrés, Providencia y Santa Catalina
Universo:	Personas mayores de 18 años habitantes en las zonas urbana y rural de la isla de San Andrés
Tamaño de la muestra:	50 Afiliados
Técnica de recolección de datos:	Entrevista personal con cuestionario estructurado
Diseño muestral:	Muestreo definido simple por lista de afiliados
Fecha de realización de la encuesta:	Del 01 de Noviembre a 15 de Enero de 2017

Caracterización de la población encuestada

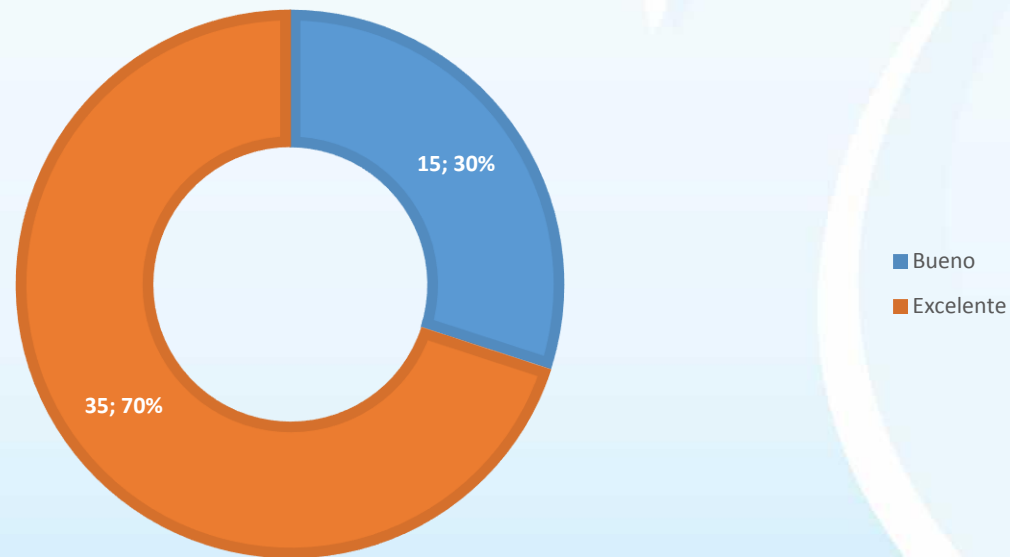
¿Conoce usted los beneficios para los afiliados?

1. ¿CONOCE USTED LOS BENEFICIOS PARA LOS AFILIADOS?



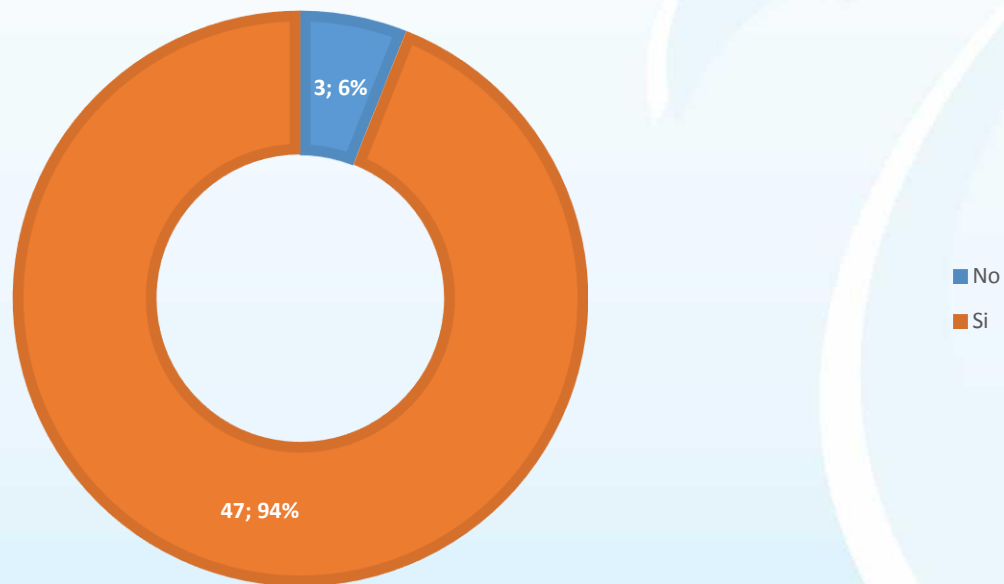
¿Cómo considera usted el trato que le brinda la Cámara de comercio al entrar a sus instalaciones como afiliado?

2. ¿CÓMO CONSIDERA USTED EL TRATO QUE LE BRINDA LA CAMARA DE COMERCIO AL ENTRAR A SUS INSTALACIONES COMO AFILIADO?



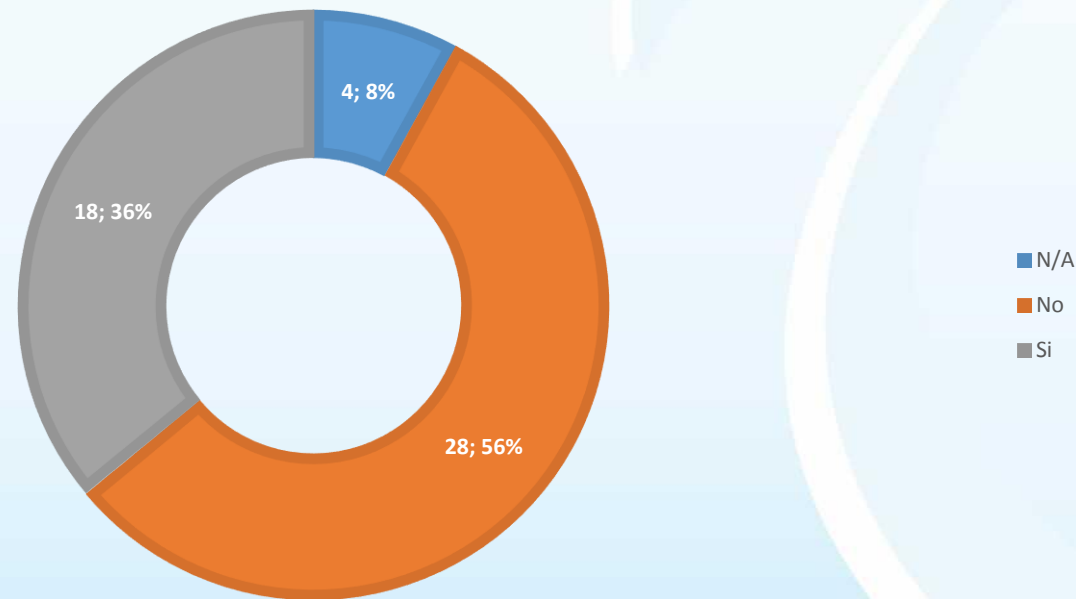
¿Ha usado los beneficios de ser afiliado a la Cámara?

3. ¿HA USADO LOS BENEFICIOS DE SER AFILIADO A LA CAMARA?



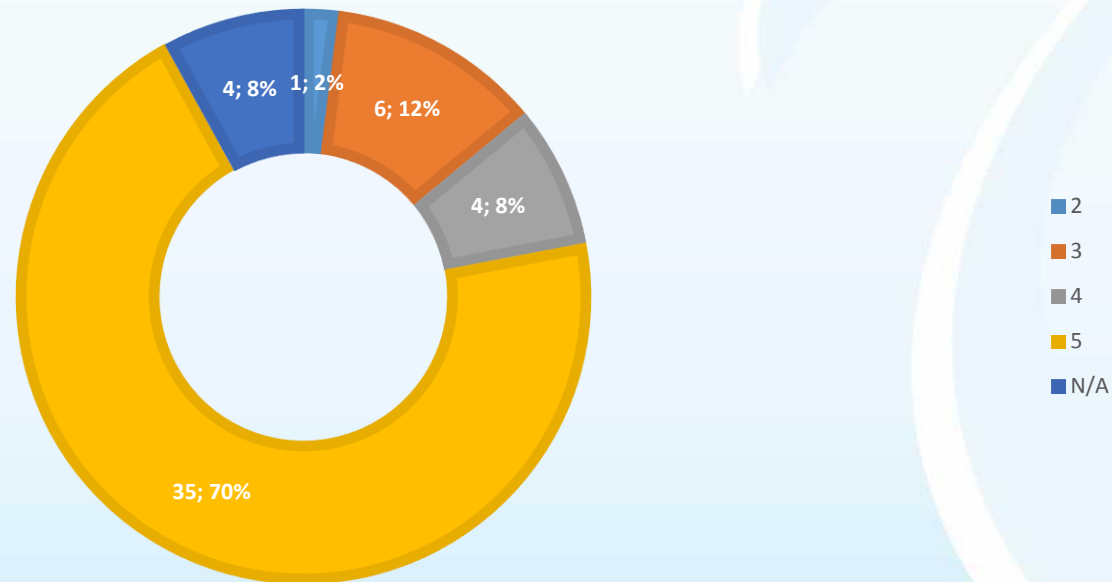
¿Ha usado los nuevos descuentos para los afiliados en los establecimientos de la isla?

4. ¿HA USADO LOS NUEVOS DESCUENTOS PARA AFILIADOS EN LOS ESTABLECIMIENTOS DE LA ISLA



En la escala de 1 a 5 como califica usted el portafolio de servicios adicionales

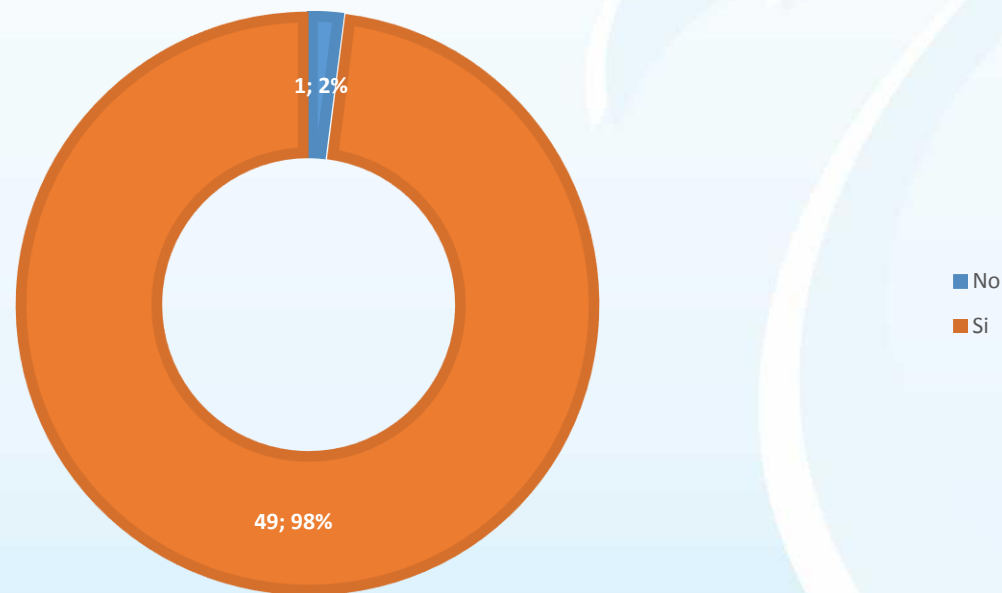
5. EN LA ESCALA DE 1 A 5 COMO CALIFICA USTED EL PORTAFOLIO DE SERVICIOS ADICIONALES



Escala de calificación: 1 – Muy Malo y 5- Muy bueno

¿Esta actualizado con las noticias que difunde la Cámara?

6. ¿ESTA ACTUALIZADO CON LAS NOTICIAS QUE DIFUNDE LA CAMARA?



¿Que beneficios consideraría oportuno para un futuro poder obtener?

- Asesoría directo para empresas, Creación de empresas
- Hacer saber en el muelle los fletes muy altos
- Mas restaurantes y atención a proveedores
- Capacitaciones para el sector hotelero
- Promocion de la camara de los restaurantes y que las personas puedan votar, (bueno, regular, malo) por tipo de restaurantes
- Fila preferencial, buscar mas aliados comerciales
- Recreación (cursos de baile, Musical, Cesfa.
- Descuentos en hoteles, parques de diversiones y aerolíneas

¿Que temas de formación en particular le gustaría que se incluyeran en el programa de formación?

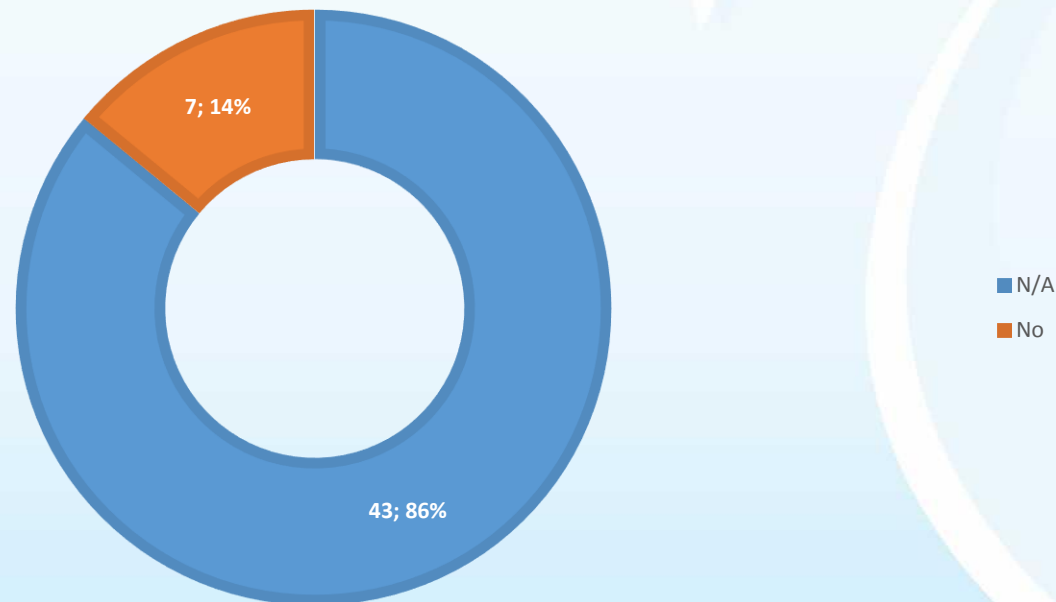
- Temas tecnológicos
- Servicio al cliente – mesa bar
- Temas en motivación personal
- Imagen y protocolo
- Atención al publico
- Contratación publica, Avances tecnológicos
- Niif
- -Matemáticas financieras
- PNL archivo
- Curso de la normatividad aplicable a supermercados. Atención al cliente, ventas puerta a puerta, manejo de proveedores
- Mesa, bar, teoría, practica, servicio al cliente, Barman
- Atención al cliente interno y externo, mesa bar, Barman
- Motivación, ventas mercadeo programación neurolingüística, Neuromarketing
- Archivo y manejo documental
- Innovación
- Liderazgo y trabajo en equipo
- Manejo del tiempo
- Negociación estratégica
- Flujo de caja

¿Que temas de formación en particular le gustaría que se incluyeran en el programa de formación?

- Emprendimiento, redacción y expresiones, finanzas
- Actualización Tributaria
- Iso 9001
- Ventas
- Finanzas
- Contratación publica
- Niif
- -Servicio al cliente
- Nomina

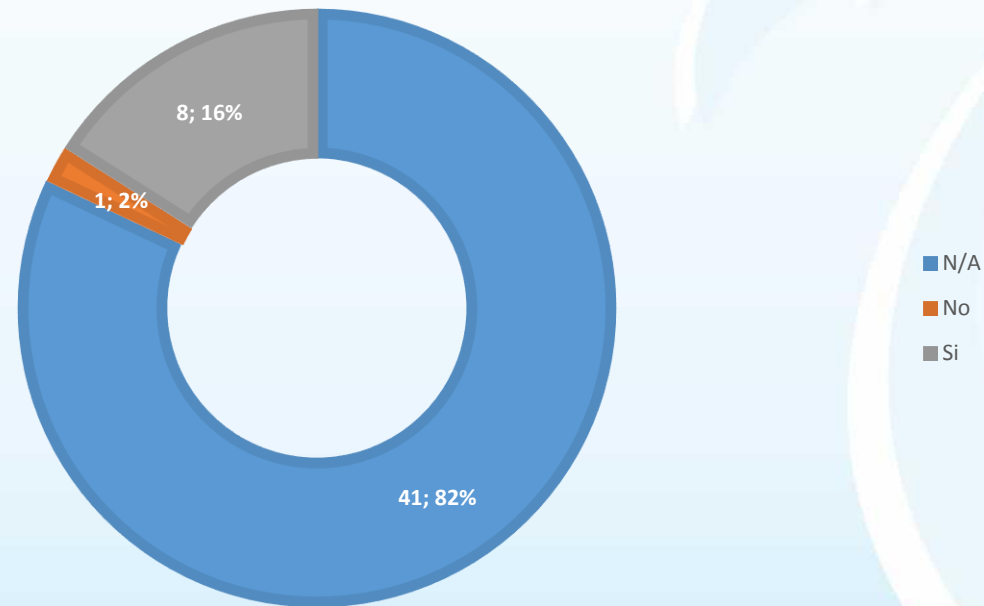
¿Ha percibido incremento en sus ventas a raíz de la firma del convenio de beneficios adicionales para los afiliados?

9. HA PERCIBIDO INCREMENTO EN SUS VENTAS A RAIZ DE LA FIRMA DEL CONVENIO DE BENEFICIOS ADICIONALES PARA LOS AFILIADOS



¿Ha hecho uso de los beneficios de contraprestación incluidos en el convenio?

10. HA HECHO USO DE LOS BENEFICIOS DE CONTRAPRESTACION INCLUIDOS EN EL CONVENIO



Observaciones.

- Cuadrar seminarios con Booking.
- Ajustar horario seminario 7pm a 10 pm.
- Enviar nuevamente el portafolio, todas las ferias enviarlas al correo, ventas atención al cliente, horario seminario de 5pm – 9pm.
- Ofrecer mas capacitaciones especificas para el sector, convocar una reunión de hoteleros para identificar temas de capacitación.
- Rescata la gestión de Promocion y Desarrollo y felicita, resalta el trabajo realizado, horarios mas flexibles en capacitaciones.
- A las personas les da pena, recordar por anuncios, horarios flexibles, 12m-3pm y 6pm-12pm
- Rescata la gestión de Promocion y Desarrollo y felicita, resalta el trabajo realizado, horarios mas flexibles en capacitaciones.
- Flexibilidad en horarios.
- Reenviar listado de hoteles de descuento.
- Publicidad.
- Ferias.
- Horarios nocturnos

GRACIAS!

