

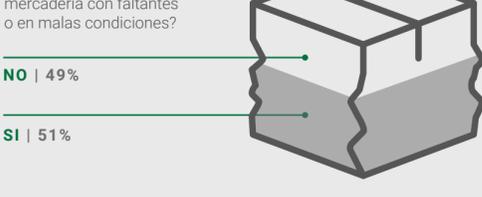
Resultados encuesta

Planificando en equipo

VERSIÓN 2 GENERAL

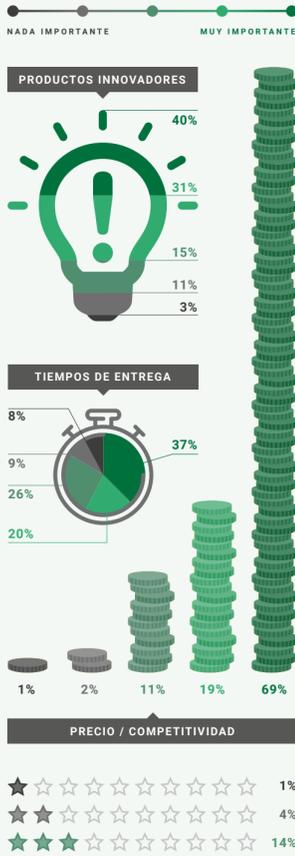
PREGUNTA 1

¿Cómo calificaría los siguientes puntos?



PREGUNTA 2

Cuando solicita un producto, ¿qué es lo que evalúa en primera instancia para su solicitud?



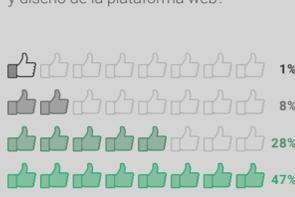
PREGUNTA 6

El estado de cuenta, ¿tiene toda la información necesaria para usted?



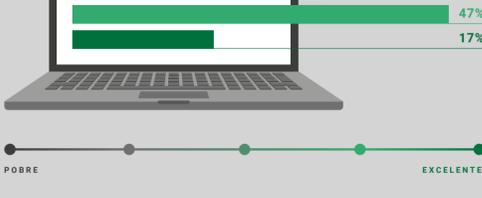
PREGUNTA 7

El nuevo sistema de información de pagos e imputaciones, ¿lo ayudó a simplificar las tareas?



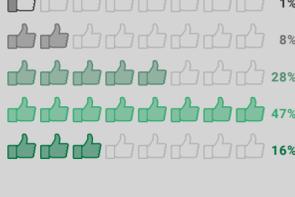
PREGUNTA 8

¿Cómo calificarías el desempeño general de la plataforma web (intranet)?



PREGUNTA 9

¿Cómo calificarías la experiencia de uso y diseño de la plataforma web?



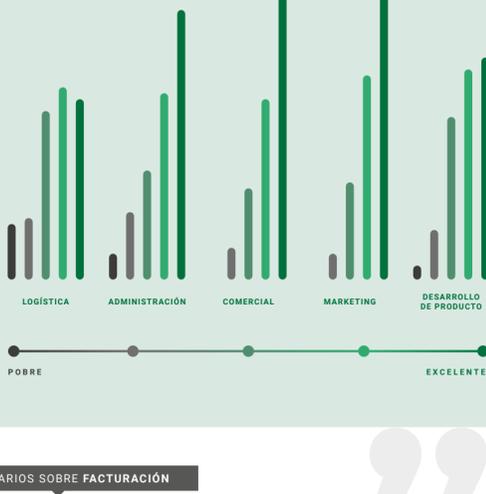
PREGUNTA 10

¿Qué nivel de prioridad le daría al desarrollo de los siguientes puntos?



PREGUNTA 11

¿Cuan satisfecho se encuentra con la calidad y tiempo de respuesta recibida por sus consultas particulares y reclamos, según cada área de la administración de CEG?



COMENTARIOS SOBRE FACTURACIÓN

"Con las últimas modificaciones, el sistema de facturación es muy bueno."
 "Las facturas llegan con demora y con mala calidad."
 "Sería mucho más fácil que en las facturas se detalle bien lo que se está pagando (ej. "soldadora 180A Kushiro") y no el numero de la operación. Además, sería más fácil que los productos que pertenecen al mismo mes de importacion, se facture todo junto en la misma boleta."
 "Habria que mejorar el sistema de facturación, en calidad de impresion, tiempo de espera de las facturas, factura electronica o digital."
 "El sistema de facturación es muy complicado. El sistema de informe e imputación de pagos también lo es."
 "Me parece que el sistema de facturación y solicitud de fondo no ayuda a que uno se maneje fácil y ordenado. Demasiados papeles y poco detalle."
 "Las facturas en algunos casos son ilegibles. La nueva modalidad de solicitud no especifica a que operación hace referencia. Sólo el código. El sistema anterior era mas practico."
 "La atención del grupo es excelente, pero hay mucho por mejorar en cuanto a cuestiones de estados de cuenta, facturación, pagos informados, notas de débito o crédito por diferencia de dólar, etcétera. por ejemplo, reciben la notificación del pago 1 y 2 y del 3 no...quedando la mercadería en logística..."

COMENTARIOS SOBRE PRECIO/TIEMPO

"Hay proveedores que me ofrecen mucho plazo y precios competitivos. Tenemos mucho costo financiero."
 "Tenés que mejorar precio, pero no bajar calidad."
 "Evaluó si sirve para distribución minorista y a partir de ello defino la cantidad, muy poca informacion sobre los productos lo cual genera incertidumbre y parece una loteria, se han prolongado excesivamente y aumenta el costo financiero y muchos productos dejan de ser competitivos, la calidad a veces sorprende para bien, la innovación permite un mayor margen..."
 "El costo financiero es muy alto, la mercadería llega fuera de temporada, muchos precios no sirven para distribución, faltan repuestos."
 "Los plazos de entrega están trabando considerablemente las posibilidades de negocio."
 "Hay que mejorar los tiempos de entrega. ejemplo, ionizadores en febrero!"
 "La logística debe mejorar porque influye en el precio, en la posibilidad de realizar preventas, desarrollar una mayor variedad de productos genera en el corto plazo mayores ganancias y luego deberíamos definir la continuidad de ciertos productos."
 "Los tiempos de entrega han pasado a ser determinantes para frenar nuestras compras."
 "Hay precios que no son competitivos. Evaluando el tiempo de espera y la poca diferencia de precios con otro importador no conviene comprar por el grupo. Me parece que ese punto se puede corregir bastante."
 "Hay productos con precio similar en la competencia financiados a 150 días y lo entregan a los 7 días de hacer el pedido."
 "Tiempos de entrega valoración 1 ya que si deberíamos tenerlos en cuenta es muy posible que el nivel de compromiso sería mucho menor."
 "Sería bueno tratar de mejorar los tiempos de entrega de mercadería con respecto a la fecha de compra. Me ha pasado de comprar algo que al momento de la impto el producto tenía un precio muy competitivo y lo recibí 5 meses más tarde y en ese interín otro importador salió con un producto similar a un precio increíble."
 "Mejorar tiempos de importacion-precios."
 "Necesitamos productos para estar competitivos sin resignar rentabilidad. Tenemos que traer la calidad que hay el mercado masivo (ejemplo ML) poder marcar minimo x 2 y estar competitivos..."

COMENTARIOS SOBRE CALIDAD Y REPUESTOS

"Es muy difícil conseguir respuestas, tengo agendados 10 Nros. telefónicos para resolver diferentes cuestiones, debería ser mucho más simple, una o dos personas que se hacen cargo de la mayoría de los problemas."
 "Trato de buscar, en lo posible, productos que tengan muy buena rentabilidad ya que debo hacerme cargo de cualquier reclamo ante mi cliente"
 "Considero sumamente importante que los productos se afiancen en el mercado. Para eso el producto no debe tener fallas. Cuando vendo una herramienta que me ocasiona problemas, no la quiero vender más. Tenemos que lograr mejorar el control en fábrica."
 "La mayoría de las motoguadañas, que o es retractil (sistema de arranque) sea de baja calidad no sirve para nada. o en una hidrolavadora los conectores sean plasticos, etcetera. es muy importante la calidad en estos puntos..."

COMENTARIOS GENERALES

"En post venta puse 1. No existe."
 "Me gusta mucho la organización del grupo. Me gustaría saber si todos los socios tenemos los mismos precios, porque le hemos comprados productos, a socios, casi al mismo precio que no nos daie importar pagar anticipado y esperar el producto 90-150 días."
 "Considero que el problema no es del personal de logística, les toca la peor de las tareas en importaciones."
 "Simplifiquen la comunicación con la empresa, con dos o tres personas debería alcanzar para resolver todos los problemas; detallen más las facturas, un código implica que hay que perder más tiempo en el control que si hubiera una descripción. Los precios son fundamentales, pero el producto debe ser bueno para evitar las reparaciones de garantía, por ej. un producto que está 10% abajo de cualquier proveedor no tiene un buen precio. Los plazos de entrega deben acortarse un poco."
 "Definir pvp con penalización al integrante que no respete precios mínimos. Desarrollar paneles solares en kit con su respectivo reg de voltaje, para la instalación domiciliaria."
 "Hasta el momento todo bien."
 "Sigam mejorando día a día."
 "Nosotros estamos muy contentos y satisfechos por progreso en nuestra empresa por ser parte de CEG."
 "Tenemos un pedido para realizar a través de CEG una importacion directa desde hace 2 meses, dónde proporcionarnos nombre y datos concretos de la fábrica, detalle, modelo y nro de artículo del producto, fotos, etc... sin repuesta hasta la fecha."
 "Administracion 2 solamente pero creo que estan desbordados, hasta tanto puedan ajustar la información anterior. Comercial 5 con yapa , temas sin resolver Ventas por Mercado Libre de los socios de siempre."
 "Molesta que cuando empieza la importación llamen tanto para que compremos."
 "Como dije antes, algunas preguntas las contesté sin la información necesaria."
 "Necesitaria para nuestra empresa financiación a tasas accesibles en caso de que haya años que se complimen más que otros y uno se ahoga con las compras por la falta de experiencia en compras de este tipo."
 "Al momento de comprar, nos falta info fotos, medidas. Compramos por que sabemos que ustedes hacen las cosas bien, pero en algunos productos cuando llegan nos damos cuenta que la compra fue pocal."
 "El servicio técnico es indispensable... habría que apurar ese trámite."
 "Para mi no esta claro el desarrollo del post venta."
 "Desde el primer momento q empezamos a trabajar nos hemos sentido muy comodo con las operaciones y nos ayudo a hacer muy buenos negocios...nos sentimos parte de esto y nos amoldamos a los cambios que se fueron dando...gracias."