|  |
| --- |
| I. Benchmark |

1. ¿Con qué proveedores de empaques desechables trabaja usted o su empresa actualmente?

|  |
| --- |
|  |

2. ¿Podría indicarme en qué orden se encuentran según el volumen de compras?

|  |
| --- |
| Tabla e1 no especificada! |

|  |
| --- |
| II. Conceptos generales |

3. ¿Cómo evalúa la calidad en general de CARVAJAL?



4. ¿Cómo evalúa la calidad en general de ACME Inc?



5. ¿Cómo califica los precios de los productos que le provee CARVAJAL?



|  |
| --- |
| III. Imágenes |

6. A continuación, voy a leer algunas afirmaciones, usted deberá decir (ESCALA). Cliente es líder



7. A continuación, voy a leer algunas afirmaciones, usted deberá decir (ESCALA). Cliente Se interesa por sus CARVAJALs



8. Competidor Una empresa preocupada por la conservación del medio ambiente



9. Cliente Ofrece una variedad suficiente de productos



|  |
| --- |
| IV. Lealtad |

10. Se considera un CARVAJAL leal de CARVAJAL. Usted diría que está…

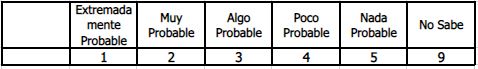


11. Le afectaría no tener los productos de CARVAJAL. Usted diría que está…

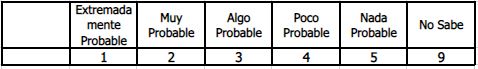


|  |
| --- |
| V. Comportamientos |

12. ¿Qué tan probable es que usted recomendara a CARVAJAL?



13. ¿Qué tan probable es que usted recomendara a ACME Inc?



|  |
| --- |
| VI. Procesos |

14. ¿Cómo califica los productos de CARVAJAL?



15. ¿Cómo califica los productos de ACME Inc?



|  |
| --- |
| VII. Survey for action |

16. ¿Qué le hace falta a CARVAJAL para ser excelente?

|  |
| --- |
|  |

17. ¿Qué fortalezas o qué esta haciendo bien CARVAJAL?

|  |
| --- |
|  |