CLIENTE

Persona que consume los productos que se venden en la empresa enfocada, tiene como tarea comprar algo de su necesidad, se le abordará a varios individuos potenciales que sean clientes potenciales o por fidelidad, pues se calificará el nivel de satisfacción y de organización que ven en el negocio de forma cerrada en su mayoría, para terminar con preguntas abiertas acerca de las recomendaciones, pero se hará en metodología mixta.

* ¿Cual es su nombre?
* ¿Cuántos años tiene?
* ¿Qué productos compró ahora en esta tienda?
* Al entrar y analizar la tienda ¿qué logró identificar?
* En una clasificación de 1 a 10, siendo 10 lo más alto y 1 lo más bajo, ¿cómo calificaría el nivel de organización de la tienda?
  1. Se espera una respuesta entre 1 y 10.
* ¿Cree usted que esta empresa cuenta con un buen manejo de su inventario? ¿Por que?
  1. Sí. ¿Por qué?
  2. No. ¿Por qué?
* ¿Identificó alguna falencia en la atención al cliente causada por la organización interna de la empresa?
  1. Sí.
  2. No
* ¿Encuentra el producto que necesita siempre que viene a comprar?
  1. Sí.
  2. No.
* ¿Tiene alguna queja sobre la empresa? ¿Cuál?
* ¿Qué le gustaría recomendar para mejorar la empresa?
* ¿Qué tan satisfecho se encuentra con la tienda, la organización que es perceptible y la atención al cliente?
  1. Muy insatisfecho.
  2. Insatisfecho.
  3. Intermedio.
  4. Satisfecho.
  5. Muy insatisfecho.