

Preguntas Marflex S.A.S - V.1

Dependiendo de su zona de trabajo por favor conteste las preguntas correspondientes

** Indica que la pregunta es obligatoria*

1. Administración - ¿El equipo de administración emplea software especializado para la reconciliación de inventario? (Sí/No) *

Marca solo un óvalo.

☐ Sí

☐ No

2. Administración - ¿Existen canales de venta específicos que debamos tener en cuenta? (Sí/No) *

Marca solo un óvalo.

☐ Sí

☐ No

3. Administración - ¿Qué tipo de soporte técnico esperan después de la implementación? *

Marca solo un óvalo.

☐ Sí

☐ No

4. Administración - ¿Qué procesos de fabricación específicos deben integrarse en el sistema?

5. Administración ¿Qué información es crucial para garantizar la satisfacción del cliente? *

6. Transporte - ¿Cómo podríamos mejorar la coordinación entre producción y transporte para reducir tiempos de espera y maximizar la utilización de vehículos? *

7. Transporte - ¿Cuáles son las mejores prácticas para optimizar el embalaje de colchones durante el transporte y minimizar daños?

8. Transporte - ¿Existe alguna oportunidad para negociar mejores términos con proveedores de servicios de transporte para reducir costos?

9. Transporte - ¿Existen oportunidades para implementar sistemas de seguimiento en tiempo real de los envíos de colchones?

10. Transporte - ¿Hay estrategias para integrar sistemas de gestión de almacenes (WMS) con el transporte para una mayor eficiencia operativa?

11. Ventas - ¿Qué estrategias de segmentación de mercado podríamos implementar para llegar a nuevos clientes potenciales?

12. Ventas - ¿Existen oportunidades para diversificar nuestra línea de productos de colchones y cómo podríamos introducir estos nuevos productos al mercado?

13. Ventas - ¿Sería beneficioso implementar programas de fidelización o promociones especiales para incentivar compras repetidas y aumentar la lealtad de los clientes?

14. Ventas - ¿Qué estrategias podríamos adoptar para mejorar la capacitación y motivación del equipo de ventas, asegurando un mejor desempeño y resultados?

15. Ventas - ¿Qué tácticas podríamos implementar para mejorar la experiencia del cliente desde el primer contacto hasta la postventa y generar recomendaciones positivas?

Google no creó ni aprobó este contenido.

Google Formularios