

ENCUESTA A CLIENTES

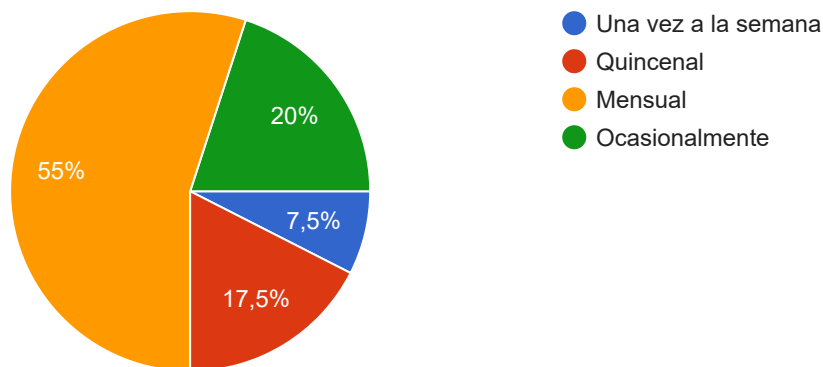
40 respuestas

[Publicar datos de análisis](#)

¿Con qué frecuencia realiza compras en Distribuidora Tapia?

 Copiar

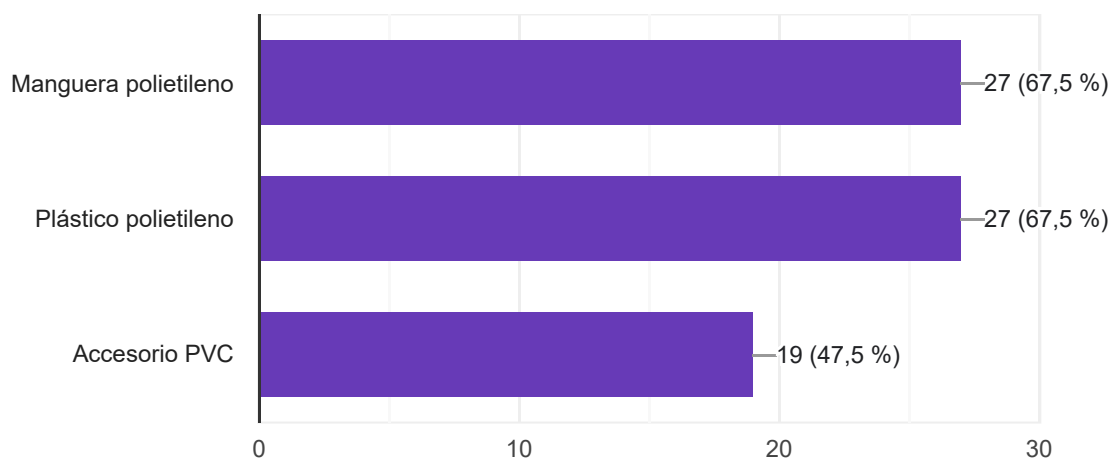
40 respuestas



¿Qué tipo de productos compra con mayor frecuencia?

 Copiar

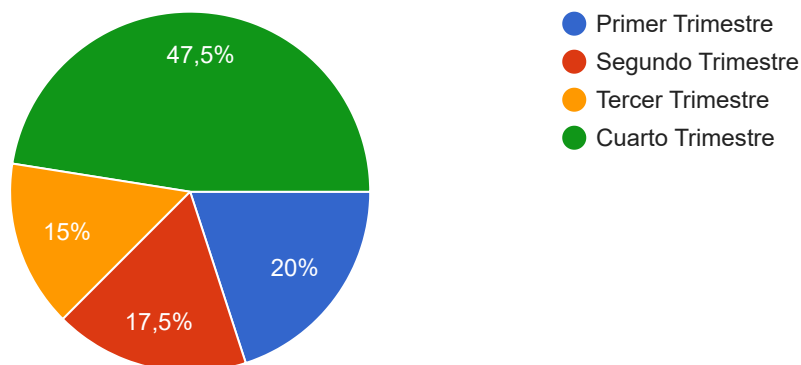
40 respuestas



¿En qué trimestre del año realiza mayores compras?

 Copiar

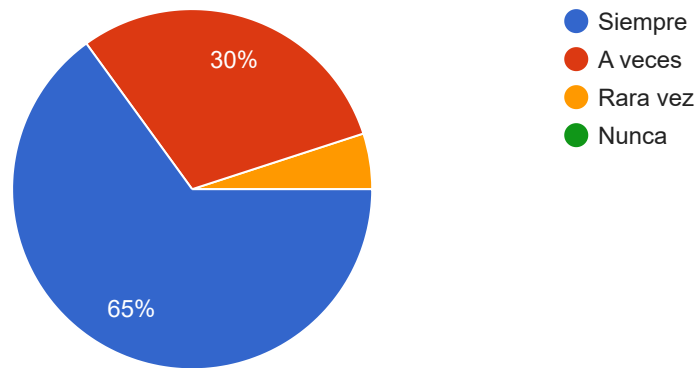
40 respuestas



¿Considera que Distribuidora Tapia cuenta con suficiente stock en temporadas de alta demanda?

[Copiar](#)

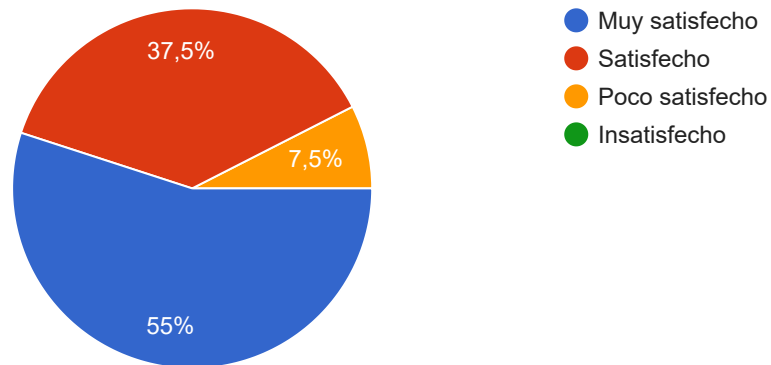
40 respuestas



¿Qué tan satisfecho está con el tiempo de entrega de sus pedidos?

[Copiar](#)

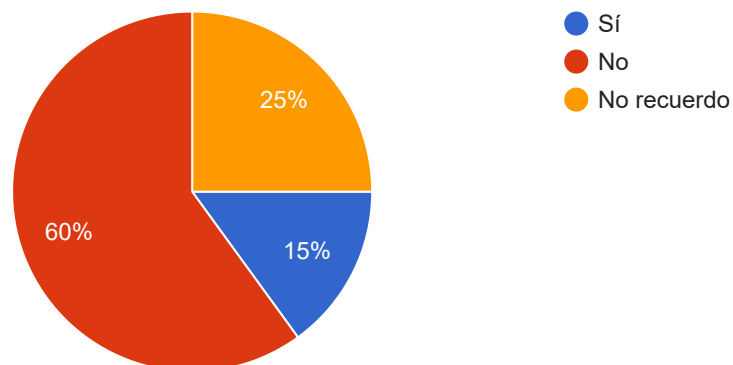
40 respuestas



¿Le ha sucedido que un producto que buscaba no estaba disponible?

[Copiar](#)

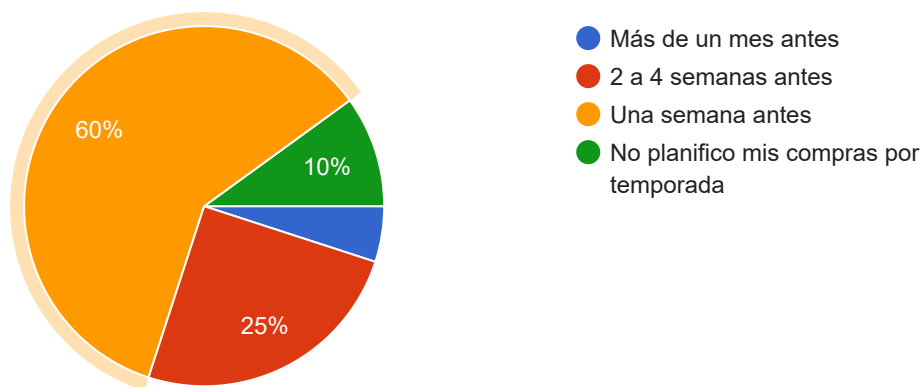
40 respuestas



¿Con qué anticipación realiza sus compras cuando sabe que habrá mayor demanda?

 Copiar

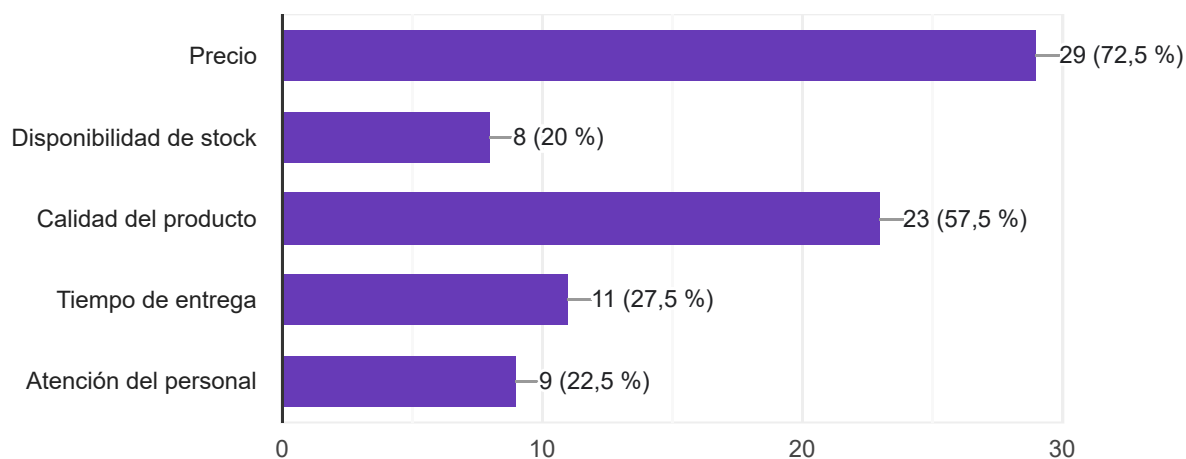
40 respuestas



¿Qué factores influyen más en su decisión de compra? (Marque máximo 2)

 Copiar

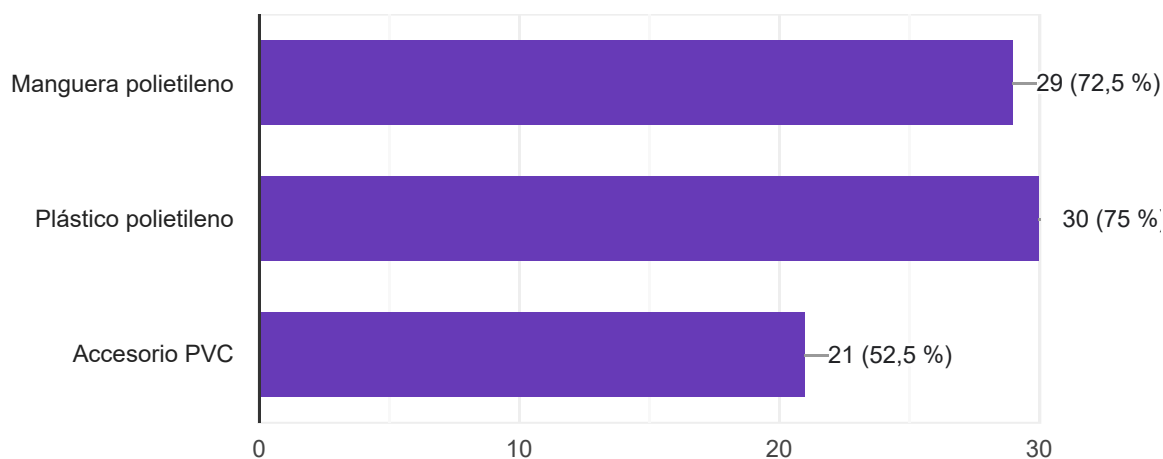
40 respuestas



¿Qué productos cree usted que deberían tener mayor disponibilidad en temporadas altas?

 Copiar

40 respuestas



¿Qué sugerencia le haría a Distribuidora Tapia para mejorar la disponibilidad de productos?

40 respuestas

Incluir productos que normalmente no se venden pero que se usan en temporada alta.

Publicar cada semana una lista de productos con bajo stock para que los clientes se anticipen

Podrían avisar con tiempo cuándo hay nuevos productos o cuándo se esperan reposiciones.

Sería útil poder reservar productos con anticipación, especialmente en temporada alta.

Mejorar la estimación de demanda basándose en estadísticas de los últimos años.

Hacer alianzas con otros proveedores para compartir stock si se presenta escasez.

Realizar promociones en temporada baja para reducir inventario y liberar espacio.

Sería muy útil tener atención por WhatsApp para consultar disponibilidad antes de ir.

A veces falta coordinación en las entregas, deberían mejorar la logística para evitar retrasos.

Tener una plataforma digital donde se pueda consultar la disponibilidad en tiempo real.

Sería bueno que pregunten a los clientes qué productos usarán más en ciertos meses para prever la demanda.

Sería bueno que trabajen con pedidos programados o por suscripción para los clientes frecuentes.

Sería útil que tengan un informe mensual con los productos agotados y la causa.

Consultar a los clientes por WhatsApp o llamadas sobre qué necesitan en las próximas semanas.

Que revisen las temporadas anteriores y se preparen mejor con los productos más solicitados.

Dar prioridad a los clientes frecuentes en la reserva de productos escasos.

Implementar alertas de bajo inventario para reponer antes de que se agoten los productos

Que se preparen con más productos antes de feriados largos, cuando hay más demanda.

Tener una lista o catálogo actualizado de productos disponibles ayudaría a hacer pedidos más rápidos.



Capacitar al personal para dar alternativas cuando un producto no esté disponible.

Establecer acuerdos con proveedores para tener entregas más frecuentes en temporada alta.

Sugeriría contar con un punto de venta móvil o bodega externa para mejorar el alcance en otras zonas.

Ofrecer combos o kits promocionales cuando hay exceso de stock para evitar desabastecimiento de lo más vendido.

Que manejen listas de espera o reservas cuando el producto no esté disponible.

Contar con un stock mínimo garantizado para los productos más pedidos

Contratar personal extra en temporada alta podría ayudar a mejorar la atención y evitar errores.

Pueden usar redes sociales para informar qué productos tienen en stock o si hay promociones.

Rotar el inventario de forma más ágil para evitar quedarse con productos lentos.

Hacer un ranking de los 10 productos más solicitados y mantenerlos siempre en inventario

Capacitar al personal para reconocer tendencias de demanda durante el año

Ampliar un poco el inventario de herramientas menores, siempre se quedan cortos en eso.

Incorporar tecnología básica para controlar mejor lo que entra y sale del inventario.

Contar con proveedores alternos cuando el principal se retrasa en la entrega

Que mantengan un historial de compras por cliente y lo usen para prever qué reponer.

Realizar campañas de precompra en temporada baja para estimar la demanda futura

Necesitan mejorar la comunicación entre ventas y bodega para evitar que uno ofrezca productos sin stock.

Podrían ofrecer un sistema de pedidos urgentes para no quedarnos sin materiales en obra.

Tener mayor variedad de marcas o presentaciones ayudaría cuando se agota una línea específica.

Que mantengan más stock de mangueras reforzadas en los meses de lluvia, ya que siempre se agotan.

