



EMPRESA: PYCCA S.A.

CONTENIDO DEL REPORTE

GUIA PARA EL MEJOR APROVECHAMIENTO DE ESTE REPORTE

1.- RESULTADO GENERAL

- RESULTADOS POR CATEGORIA

2.- COMPORTAMIENTOS OBSERVABLES Ó PREGUNTAS

- RESULTADOS POR PREGUNTAS

3.- PREGUNTAS CON PROMEDIO MÁS ALTO Y PROMEDIO MAS BAJO, DE LOS EVALUADORES

4.- DETALLE FODA SEGÚN LOS ENCUESTADOS:

- FORTALEZAS
- OPORTUNIDADES
- DEBILIDADES
- AMENAZAS

GUIA PARA EL MEJOR APROVECHAMIENTO DE ESTE REPORTE

Esta sección le ayudará a observar de una forma resumida y gráfica la retroalimentación que el personal que proporcionó a la empresa.

Hay que tener presente en todo momento que el Clima Organizacional es el modelador del comportamiento humano en la empresa. También evidencia las falencias en el clima de trabajo ocasionadas por diversos aspectos que van desde la disponibilidad de recursos físicos hasta el estilo de dirección.

Escala de Calificación.- La escala es de 1 a 6 y los resultados que usted apreciará se ven reflejados en un promedio general. Se ha utilizado el sistema internacional de codificación de colores del semáforo para destacar los datos según las siguientes categorías:

	Favorable	Rango de puntaje entre 3,3331 y 5.
	Requiere atención	Rango de puntaje entre 1,6666 y 3,3330.
	Clara oportunidad	Rango de puntaje entre 1 y 1,6665.
	NO SE	NO SE

El Informe general nos muestra un cuadro en el cual podemos ver el promedio de cada una de las categorías evaluadas, este puntaje va de acuerdo a las calificaciones dadas por cada uno de los evaluadores, así mismo encontraremos una columna donde nos muestra el promedio general, el número de encuestas programadas y el número de encuestas contestadas.

De igual forma encontraremos los cuadros que muestran cada una de las categorías evaluadas con sus respectivas preguntas, mostrando el puntaje que los evaluadores le han puesto a cada una de ellas.

A manera de resumen se pueden observar las 10 preguntas con puntaje más alto y las 10 preguntas con puntajes más bajos.

Adicionalmente se muestran los comentarios escritos por cada uno de los evaluadores en forma de análisis FODA "Fortalezas, Oportunidades de Mejora, Debilidades y Amenazas".

Finalmente, nuestro sistema informático permite elaborar el plan de acción para gestionar su Diagnostico de Clima Laboral en base a la selección de temas/preguntas que considere de mayor urgencia y/o prioridad para lo cual se recomienda segmentar los resultados a fin de asignar las acciones apropiadas según las características demográficas.

En caso de requerir asistencia adicional por favor no dude en contactarnos.

Áreas:

Credipycca Riesgo.

REPORTE DE RESULTADOS

RESULTADOS POR CATEGORIA

Factores				
1	Identificación / Compromiso Compañía	4.48	0%	89.42%
			8.65%	1.92%
2	Retroalimentación y desempeño	4.13	2.2%	72.53%
			24.18%	1.1%
3	Formación y desarrollo	3.05	8.97%	55.13%
			30.77%	5.13%
4	Retribución y beneficios	3.08	3.85%	69.23%
			26.92%	0%
5	Comunicación Suficiencia y efectividad de los canales disponibles así como la predisposición cultural hacia la divulgación e intercambio de la información.	3.64	2.56%	39.74%
			57.69%	0%
6	Ambiente, Cultura y Clima	3.53	2.88%	48.08%
			48.08%	0.96%
7	Relación con Jefes y Compañeros	4.34	1.1%	15.38%
			82.42%	1.1%
Promedio general:		3.75	2.8%	32.69%
			62.94%	1.57%

REPORTE DE RESULTADOS

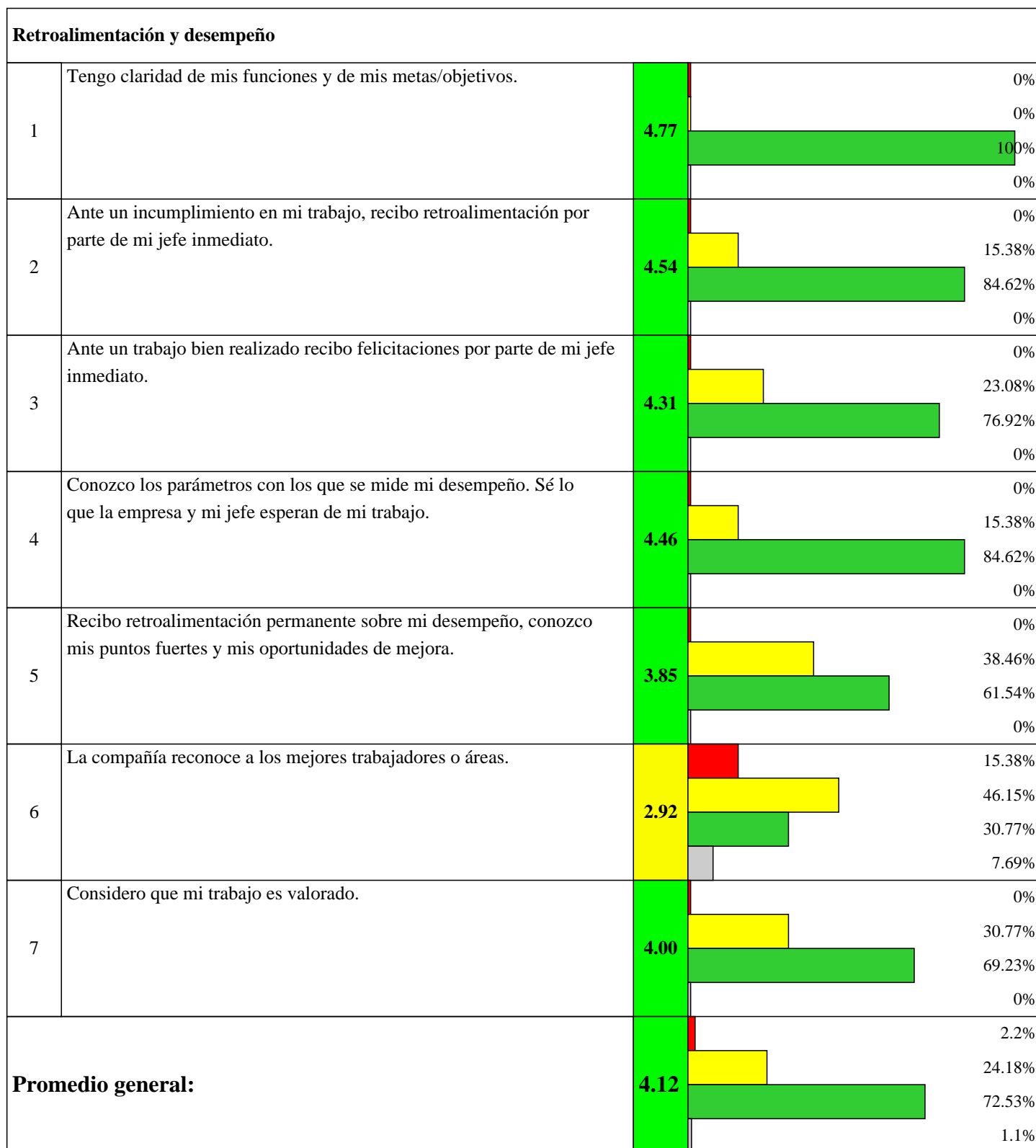
RESULTADOS POR TEMAS






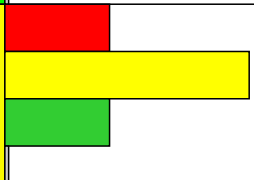
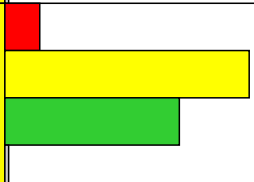
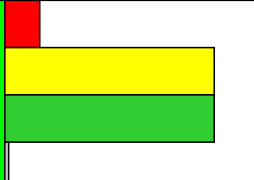
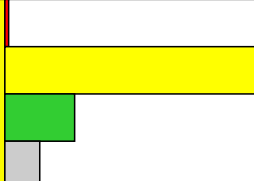
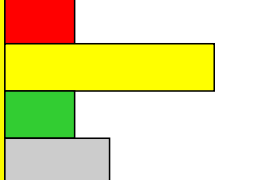
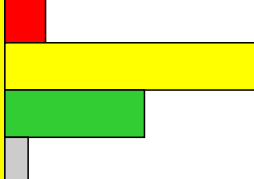
REPORTE DE RESULTADOS

RESULTADOS POR TEMAS



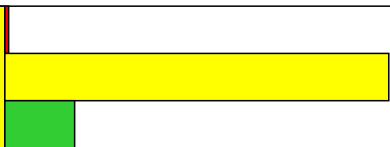


REPORTE DE RESULTADOS

RESULTADOS POR TEMAS

Formación y desarrollo				
1	En mi área se promueve un entorno de aprendizaje y crecimiento constante.	3.46		0% 53.85% 46.15% 0%
2	Recibo la capacitación que necesito para ser eficiente en mi trabajo.	2.69		23.08% 53.85% 23.08% 0%
3	Aquí me dan las herramientas y equipos necesarios para desenvolverme en mi trabajo.	2.92		7.69% 53.85% 38.46% 0%
4	Cuando ingresé a la compañía me brindaron el entrenamiento necesario para llevar a cabo mis funciones.	3.38		7.69% 46.15% 46.15% 0%
5	En Pycca existen oportunidades de crecimiento.	3.00		0% 76.92% 15.38% 7.69%
6	Los movimientos y ascensos se basan en mérito/desempeño.	2.80		15.38% 46.15% 15.38% 23.08%
Promedio general:		3.04		8.97% 55.13% 30.77% 5.13%

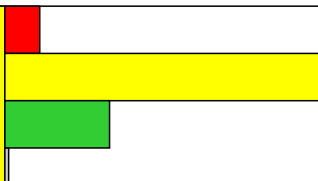
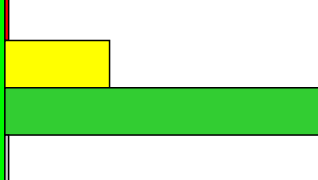
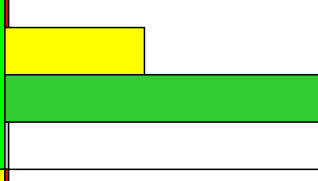

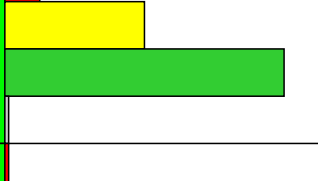


REPORTE DE RESULTADOS

RESULTADOS POR TEMAS

Retribución y beneficios				
1	La remuneración e incentivos recibidos son acordes a mi cargo/funciones.	3.00		0% 84.62% 15.38%
2	Aquí tenemos beneficios especiales.	3.15		7.69% 53.85% 38.46%
Promedio general:		3.08		3.85% 69.23% 26.92%

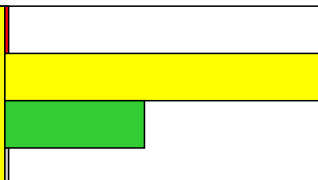
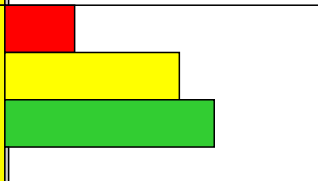


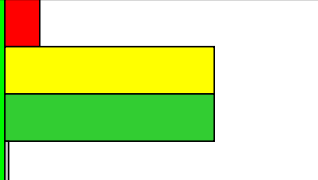

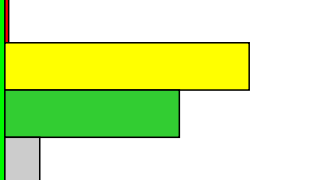
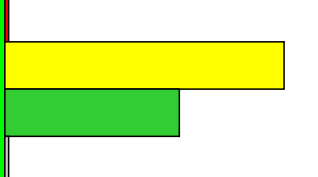
REPORTE DE RESULTADOS

RESULTADOS POR TEMAS

Comunicación				
1	La comunicación e información entre los diferentes departamentos es oportuna, completa y veraz	2.69		7.69% 69.23% 23.08% 0%
2	La empresa cuenta con medios para comunicar sus noticias (carteleras informativas, mails, etc.)	4.08		0% 23.08% 76.92% 0%
3	Su jefe inmediato lo mantiene bien informado sobre temas relevantes de la compañía y del área.	3.92		0% 30.77% 69.23% 0%
4	Considera que está informado de los cambios, novedades, noticias referentes a la empresa.	3.23		0% 69.23% 30.77% 0%
5	Conoces a dónde debes acudir o comunicar cuando tienes un problema relacionado con el trabajo.	3.54		7.69% 30.77% 61.54% 0%
6	En mi área si se puede expresar opiniones con libertad y son escuchadas.	4.38		0% 15.38% 84.62% 0%
Promedio general:		3.64		2.56% 39.74% 57.69% 0%

REPORTE DE RESULTADOS

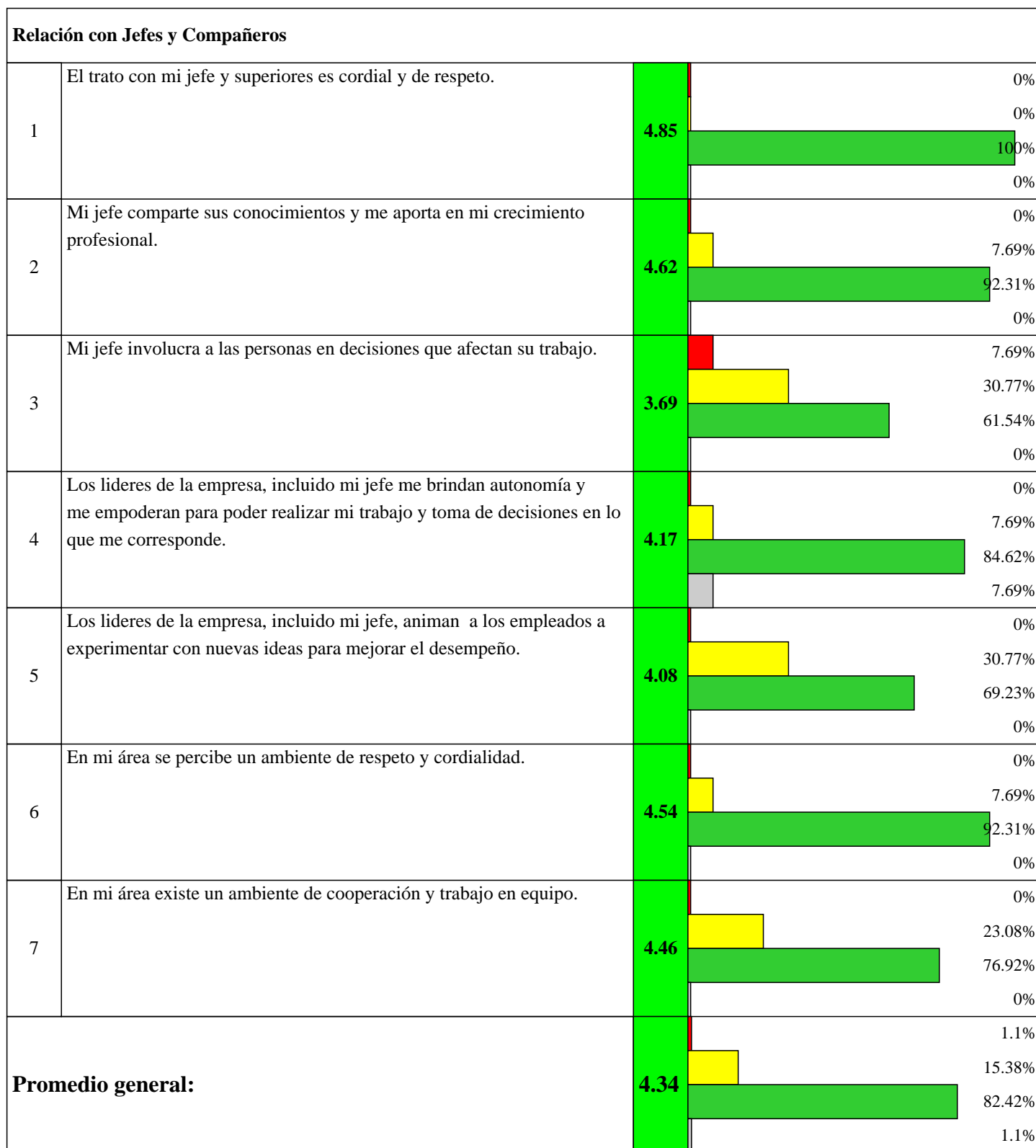
RESULTADOS POR TEMAS

Ambiente, Cultura y Clima				
1	Nuestras instalaciones contribuyen a que exista un buen ambiente de trabajo.	3.31		0% 69.23% 30.77% 0%
2	A las personas aquí se las anima para que equilibren el trabajo con su vida personal.	3.08		15.38% 38.46% 46.15% 0%
3	La empresa se preocupa por el bienestar de los colaboradores.	3.31		0% 61.54% 38.46% 0%
4	Aquí celebramos eventos/momentos especiales.	3.77		0% 46.15% 53.85% 0%
5	Cuando alguien ingresa aquí se lo hace sentir bienvenido.	3.54		7.69% 46.15% 46.15% 0%
6	Me gusta trabajar aquí.	4.46		0% 7.69% 92.31% 0%
7	Considero que en la empresa se promueve las nuevas ideas, la innovación.	3.33		0% 53.85% 38.46% 7.69%
8	Considero que en la compañía se vive un ambiente de servicio al cliente interno y externo.	3.46		0% 61.54% 38.46% 0%



REPORTE DE RESULTADOS

RESULTADOS POR TEMAS



REPORTE DE RESULTADOS

LAS 10 PREGUNTAS CON PUNTAJE MAS ALTO	
El trato con mi jefe y superiores es cordial y de respeto.	4.85
Conozco cómo mi trabajo aporta a la empresa.	4.77
Tengo claridad de mis funciones y de mis metas/objetivos.	4.77
Mi trabajo tiene un significado especial, este no es un trabajo más.	4.69
Considero que en mi área todos apuntan al cumplimiento de los objetivos.	4.62
Mi jefe comparte sus conocimientos y me aporta en mi crecimiento profesional.	4.62
Conozco y me identifico con la misión y valores de la compañía.	4.54
Recomendaría a un amigo a trabajar aquí.	4.54
Ante un incumplimiento en mi trabajo, recibo retroalimentación por parte de mi jefe inmediato.	4.54
En mi área se percibe un ambiente de respeto y cordialidad.	4.54

REPORTE DE RESULTADOS

LAS 10 PREGUNTAS CON PUNTAJE MAS BAJO	
Recibo la capacitación que necesito para ser eficiente en mi trabajo.	2.69
Aquí me dan las herramientas y equipos necesarios para desenvolverme en mi trabajo.	2.92
La remuneración e incentivos recibidos son acordes a mi cargo/funciones.	3.00
A las personas aquí se las anima para que equilibren el trabajo con su vida personal.	3.08
La compañía reconoce a los mejores trabajadores o áreas.	3.15
Aquí tenemos beneficios especiales.	3.15
En Pycca existen oportunidades de crecimiento.	3.23
Considera que está informado de los cambios, novedades, noticias referentes a la empresa.	3.23
Nuestras instalaciones contribuyen a que exista un buen ambiente de trabajo.	3.31
La empresa se preocupa por el bienestar de los colaboradores.	3.31

REPORTE DE RESULTADOS

COMENTARIOS FODA

FORTALEZAS
Respeto
RESPONSABLE
METODICA, ME ADAPTO A LOS CAMBIOS
1. La empresa esta invirtiendo en generar cambios, para que la cultura laboral sea diferente.
Pago de sueldo y beneficios de ley a tiempo
Buen ambiente
Empresa sólida y con historia
La Fortaleza del equipo: Resiliencia
Pagos puntuales
mi familia
NUESTRA MARCA ES RECONOCIDA A NIVEL NACIONAL
pagos a tiempo
tenemos uniformes
puntualidad< pagos mensuales
Nos paga con puntualidad
pycca es una empresa muy reconocida y eso nos ayuda a ser mas fuertes
Trayectoria
los pagos de pycca son puntuales y tambien las ayuda a los empleados con sus necesidades
ganas de trabajar y vender
EXPERIENCIA
Puntualidad en pagos de Beneficios Sociales (IESS , Décimos)
Horario Flexible
COMPROMISO
Posicionamiento
PAGOS PUNTUALES

la fortaleza de pycca es q es muy remposable en el tema de pago o sus colaboradores siempre al dia y con todos los beneficios de la ley
Personal Joven
Mercado para explotar
DIOS MI FORTALEZA PARA QUE YO PUEDA DAR LO MEJOR DE MI
ser respetuoso
Su Personal Comprometido
TRABAJO EM EQUIPO
ACATO LAS ORDENES Y ME RETROALIMENTO DE TODO LO QUE ME INDICAN
comunicacion, respeto, puntualidad, buen ambiente laboral
Para seguir adelante con mis propositos personalesy laborales.
Trabajo en equipo, cordialidad, compromiso, experiencia, saber que en mi trabajo y en el área que desempeño soy muy bueno en comparación con demas personas además de que puedo y se que debo dar más de mi potencial, las ganas de siempre realizar el mejor de los trabajos.
Trabajo en equipo, cordialidad, compromiso, experiencia, saber que en mi trabajo y en el área que desempeño soy muy bueno en comparación con demas personas además de que puedo y se que debo dar más de mi potencial, las ganas de siempre realizar el mejor de los trabajos.
familia dedicada experiencia en cajas
responsable
Lealtad compromiso
RESPONSABILIDAD QUE TIENE LA COMPANIA PARA SUS EMPLEADOS EN LOS PAGOS
EXISTEN HERRAMIENTAS TRABAJO QUE AYUDA AGILIZAR EL TRABAJO Y HACERLO MAS EFICIENTE.
beneficios
Equipo
Jerarquia
aprendo y cumplo con mis responsabilidades
Somos una empresa Sólida conocida en el mercado
reconocimiento a nivel nacional
la puntualidad
PYCCA es tiene una gran trayectoria y buen personal.

Reconocidos a nivel nacional
Equipo capacitado
Existe un excelente clima laboral dentro del departamento. Tenemos posibilidades de crecimiento interno.
Un grupo muy capacitado
variedad de productos
CADA DIA SE APORTAN MEJORAS A LOS SISTEMAS PARA MAS BENEFICIOS DE LOS CLIENTES INTERNOS Y EXTERNOS
RECURSO HUMANO
MEJORAS CONTINUAS BASADAS EN LA DEMANDA ACTUAL MERCADO
Tener conocimientos relacionados a las funciones que desempeño actualmente previo el ingreso a la compañía.
Estabilidad laboral
Ya no somo Diseño Gráfico, somos Marketing, nos innovamos
PERSONA QUE NO SE DA POR VENCIDO POR MAS OBSTACULOS QUE VEA VENIR
que siga creciendo mas la empresa
tener ideas y plasmarlas en mi trabajo
Trabajo en equipo
AGILIDAD EN EL TRABAJO
Empresa de prestigio
Particularmente considero mi iniciativa, compromiso, y positivismo son fundamentales en el día a día para el optimo desempeño de mi trabajo.
Trabajo en equipo, experiencia,y toma de decisiones en beneficio de nuestros usuarios
Experiencia
Empatia
comprometimiento
Cordialidad
Este regalo que Dios me ha dado siempre lo aplico en mi trabajo.
CREO QUE UNA DE LAS FORTALEZAS SON LOS PRECIOS, YA QUE SI LOS COMPARAMOS CON OTRAS EMPRESAS SON MAS BAJOS Y LOS CLIENTES LO DICEN , Y OTRA FORTALEZA ES QUE TIENE SU CREDITO DIRECTO, ESO HACE QUE LOS CLIENTES SE SIENTAN SEGURO DE COMPRAR

FAMILIA
Trabajo en Equipo(Área de sistemas)
Trabajo en equipo y comunicacion
Innovación en las tiendas, la elegancia y variedad de productos.
Pycca es una marca reconocida a nivel nacional.
La cobertura en tiendas a nivel nacional.
BUEN AMBIENTE LABORAL.
PERSONAL ALTAMENTE CALIFICADO EN RECURSOS HUMANOS
RESPONSABILIDAD, HONESTIDAD, RESPETO, AYUDAR A COMPAÑEROS
ESTABILIDAD LABORAL
ES UNA EMPRESA ESTABLE
paciencia, responsabilidad
RESPONSABLE Y APRENDIZAJE RÁPIDO
TRABAJO EN EQUIPO, RESPETO, MOTIVACION
trabajamos por el bienestar y crecimiento personal y de la empresa
Pycca es una empresa muy sólida
Pycca es una empresa con gran trayectoria y experiencia
RESPONSABLE EN MIS LABORES
ORDEN Y ORGANIZACION
FACILIDAD DE APRENDER
RECONOZCO ERRORES
variedad
Trabajo en equipo
atencion al cliente
colaborador
Equipo de trabajo
Pycca es una Empresa reconocida en el pais, con presupuestos definidos que pueden permitir el crecimiento del área y de nuevas oportunidades de negocios en el mundo digital.
PRINCIPIOS ETICOS Y MORALES, APRENDIZAJE , DESOS DE IR ADELANTA
Trabajo en Equipo y crecimiento del Área
MANTENER UN MEDIO AMBIENTE DE TRABAJO

su equipo de trabajo
EMPRESA SOLIDA
PAGOS PUNTUALES, UNIFORMES
Creatividad
REMUNERACION PAGOS PUNTUALES,, PROMOCIONES EN EL AMBITO DE ALMACENES
Pago Puntual de sueldos y beneficios.
..
trabajo en equipo
Ambiente Laboral Estable
innovador
ver mi trabajo como una virtud y ganas diarias no como una obligacion
esta posicionado en el mercado
*responsable con mi trabajo. *cumplir las metas que me exigen. *alcanzar metas y objetivos.
EMPRESA LIDER EN EL MERCADO
buena actitud, responsabilidad
Me desenvuelvo bien en mi área de trabajo conozco sobre la mayoría de los productos tener paciencia para atender a todo tipo de clientes
Pago de sueldos y beneficios a tiempo Variedad de articulos
competitivo, perseverante, leal, honesto
trabajo en equipo
Variedad de Items a la venta Prestigio a nivel nacional
El cumplimiento que ofrece la empresa tanto al cliente como al colaborador
Trabajo en equipo, excelente servicio al cliente.
SOY AGIL , RESPETUOSO Y ME GUSTA COOPERAR CON LOS DEMAS
Es una empresa muy puntual en sus pagos a los empleados
capacitacion de los productos que vende la empresa para mejorar nuestro conocimiento y seguridad

HACER EXHIBICIONES CAMBIOS ARREGLOS EN EL ALMACEN
Empresa líder en el mercado.
Pagos de salarios y beneficios pagados a tiempo.
MARCA
estabilidad
Pagos a tiempo del salario y otros,
Respetan las vacaciones
Proveen de uniforme al personal
SER LIDERES EN TODO PARA EL HOGAR
Lealtad compromiso
estabilidad
PAGO PUNTUAL
Busca adaptarse al medio, propone cambios.
Buen posicionamiento de marca.
Apertura de nuevos mercados.
LA MARCA
responsabilidad
LAS OFERTAS CONTINUAS Y DESCUENTOS
experiencia
El pago a los colaboradores es puntual
CREATIVIDAD INICIATIVA
confianza en mi mismo, y en lo que puedo hacer y llegar ha hacer
EQUIPO HOMOGENIO PARA REEALIZAR LAS ACTIVIDADES
orden
trabajo en equipo
ser mas unidos
El reconocimiento de la marca.
* SIEMPRE PUNTUALES EN LOS PAGOS
* CAPACITACIONES CONSTANTES PARA UN MEJOR DESENVOLVIMIENTO
* SE PREOCUPAN POR NUESTRO BIENESTAR PERSONAL Y LABORAL
* UN EXCELENTE TRATO DE PARTE DE MI JEFE

* DAR OPORTUNIDADES DE ASCENSOS
* LA VALORACION HECHA POR NUESTROS CLIENTES
Clima laboral
entregas puntuales
Nunca me rindo siempre luchar por mi familia
Buen desempeño en mi área de trabajo, y puedo sobreponerme ante alguna adversidad con algún cliente
EL crédito directo
Crecimiento de la empresa
APRENDER - HUMILDAD
surtido de mercaderia
TENER INSENTIVOS PARA EL PERSONAL
Lideres en productos para el hogar y variedades
positivismo
HAGO EL TRABAJO QUE ME SOLICITAN, SOY RESPONSABLE SIEMPRE CUMPLO CON LO ASIGNADO.
empeñoso
EMPRESA QUE ES MUY RECONOCIDA
Soy una persona que escucha responsable con lo que se me encarga
EMPRESA LIDER.RECONOCIDA
trabajo en equipo
proactividad y cooperacion
innovacion e informacion exacta de la empresa
nos promueven a mejorar y crecer en conocimientos
trabajo en equipo
proactividad y cooperacion
innovacion e informacion exacta de la empresa
nos promueven a mejorar y crecer en conocimientos
En la capacitación del personal y es puntual en los sueldos y uniformes
mi fortaleza es mantener mi seccion ordenada y brindarle una buena atencion al cliente y verificar que toda la mercaderia este etiquetada .
MI FAMILIA
MI FAMILIA

las fortalezas que son legales con las vacaciones, pagan antes de tiempo .
LO QUE ME DA FORTALEZA ES MI FAMILIA
Ecsuchar disposiciones de los jefes.
oportunidades accesibles de compra para con los clientes(credito directo)
Ser responsable y Tener al empleado al día en sus pagos
Una de mis fortalezas primordiales es Dios y mi familia, que esten bien para desempeñar un excelente trabajo con responsabilidad y estar en mi trabajo ... Y si son fortalezas de la empresa que tengamos muchos cliente para que podamos vender y crecer como empresa
PREDISPOSICION PARA AYUDAR A LOS DEMAS EN LA MEJORA DE SUS FUNCIONES DENTRO DEL PISO DE VENTA.
cada uno de mis companeros brindan sus conocimientos y actuan de acuerdo a su responsabilidad
RECTITUD
saber caja
LA FORTALEZA DE PYCCA ES QUE SIEMPRE PAGA A TIEMPO EL SUELDO Y LOS BENEFICIOS DE LEY . PYCCA YA ES RECONOCIDO A NIVEL NACIOANAL
mi familia
la fortaleza de esta empresa que mas megusta es que hacen sentir bien alos colaboradores como, fechas especiales , bonos , pagos muy puntuales , y los beneficios que se les brinda a los clientes
MI FAMILIA CON ELLOS HAGO POSIBLE TODO
mi trabajo de servicio generales es mi dedicacion
Lealtad seguimiento
El trabajo grupal que se realiza en el local
SERVICIOS
tener facilidad de convencimiento a los clientes
Empresa solida
ser responsable
pagos puntuales y bonos
NUESTRA VARIEDAD
la buena comunicacion con el equipo de trabajo y con los clientes externos
conocimiento - voluntad
responsable

Optimismo
Trabajo en equipo
Mi fortaleza es mi area de trabajo me gusta mucho lo que hago de ser cajera .
reconomiento del nombre de la empresa
CREDITO PROPIO
VARIEDAD
Ser autosuficiente y desempeñarme bien
buen ambiente de trabajo
TENGO TRABAJO ESTABLE
tener predisposicion para realizar ciertos trabajos
ATENDER BIEN A LOS CLIENTES
trabajo en equipo
marca
mi Dios y mi familia
rapidez
conocimiento
responsabilidad
organizada
LO MEJOR QUE ÚEDE TENER U N SEWR HUMANO
Prudencia
Respeto
Responsabilidad
es una empresa que se caracteriza por ventas de hogar y por darle buena imagen a los clientes y tener productos de buena calidad
Conozco bastante del plástico y del tipo de cliente Pycca lo que me permite resolver situaciones adversas
que se deberia contratar mas personal
responsable
DESEMPEÑO LABORAL DIARIO
aptitud y apertura de nuevas ideas
mi familia
mi familia
Empresa consolidada

1. POSICIONAMIENTO DE MARCA.
la empresa es buena pero lamentablemente ahy jefes que no sirven y dañan la empresa
de atender con l mayor disponibilidad y cordiabilidad que se merece los clientes que visitan el almacen
el renombre de la empresa. que es muy reconocida
orden
EMPRESA DE RENOMBRE EN EL MERCADO
Pagos puntuales
EXPANSION EN EL MERCADO
tener mi area abastecida
ser puntuale3s en todo ambito
MARCA
tener un buen equipo de trabajo y una buena atencion al cliente
pago puntual
que la empresa crece dia a dia
seguir avanzando con gran desenpe;o
por sus años en el mercado
experiencia
suelo puntual
tienda con mucha trayectoria y reconocida por su variedad de productos para el hogar
PYCCA siempre preocupada por el bienestar de sus colaboradores
Mi entusiasmo, alegria, y conocimiento para hacer sentir bien en su compra al cliente..
mi familia
fortalezas de la empresa que cada dia es reconocida por su calidad de productos y buen servicio
la empresa contiene mucha variedad que lo hace diferente a la competencia
ESTABILIDAD LABORAL
LA PUNTUALIDAD EN PAGOS
CONOCIMIENTO DEL PRODUCTO QUE OFREZCO
FLUIDEZ VERBAL
MANEJO DE UTILITARIOS
PROACTIVA

CRECIMIENTO
mi mejor fortaleza mi familia y mi madre
la empresa pagan puntual y nos dan beneficio de bono si llegamos a la meta del mes en ventas
PUNTUALIDAD EN PAGA
COMPROMISO
empresa tradicional
RESPONSABLE
PUNTUAL
RESPETUOSA
ACOMEDIDA
EFICIENTE EN MI AREA
oportunidad de trabajo
Al momento de ayuda a un cliente ya sea en algún artículo k este buscando o sentibarlo al crédito pycca
FORTALEZA EN QUE EN MI TRABAJO ME SIENTO BIEN PYCCA SIEMPRE PUNTUAL EN LOS PAGOS LO BUENO
TAMBIEN QUE DAN UNIFORMES PARA ANDAR IMPECABLES EN NUESTRO TRABAJO
mi gran inspiracion a los clientes mejor atencion
RESPETUOSO
PUNTUAL
TRABAJADOR
RESPONSABLE
AMIGUERO
PAGA OUNTUAL
Buen clima laboral, y nuestro compromiso con la empresa.
la presentacion de los productos estan bien ubicados e iluminados ,las exhibiciones
Somos una cadena de almacenes reconocidos a nivel Nacional por tener variedad de articulos para el hogar y por tener un interés de financiamiento más bajo con tarjeta Pycca además de ofrecer otros beneficios.
pienso que siempre tengo imaginacion para tener arreglado mi tienda.
la ventas

servicio al cliente
ventas
BUEN AMBIENTE DE TRABAJO
COMPANERISMO
COMPROMISO DEL PERSONAL DE LA TIENDA
Dedicada,responsable ,puntual,expontania,
VENTAS
Dedicada,responsable ,puntual,expontania,
de superacion
tener en mente que quiero a futuro
trabajo en equipo
mis hijos
CONFIABLE
mis hijos
TRABAJO EN EQUIPO
la empresa tiene un buen equipo de trabajo siempre cumplimos las metas
guiar a mi familia , ponerme en los zapatos de otro
cuando se trabaja en equipo siempre los resultados son excelentes
0
respeto y consideracion a los compa;eros,, responsables
ganas de trabajar dia a dia y seguir adelante y asi crece la empresa y nosotros en conocimientos
Captación de conocimiento y aptitud
la familia
Mi hijo y Dios
MI TRABAJO
las instalaciones de la tienda ayudan a que el equipo se sienta contento
tenemos una excelente jefa de almacen , pero le hace falta mas apoyo departe de supervisores
La familia es mi fortaleza el trabajo es tu segundo hogar tu otra familia.
La cabeza en la parte administrativa es una mujer empática sincera y comparte experiencias y conocimientos.
la empresa siempre hace que el personal se sienta valorado y respetado y
SER UNA EMPRESA SOLIDA DENTRO DEL MERCADO CON MISIÓN Y VISIÓN, LA MISMA QUE PROMUEVE EL

CRECIMIENTO DE LA MISMA A NIVEL NACIONAL BRINDANDO OPORTUNIDADES DE TRABAJO Y BENEFICIOS PARA SUS SOCIOS Y COLABORADORES.

en mi tienda la mejor fortalez que hay es el compañerismo ya que mediante este podemos desenvolvemos mejor y brindamos una mejor atencion al cliente mediante esto realizamos todos un exelente trabajo

PAGO PUNTUALES

PAGOS A TIEMPO BONOS POR CUMPLIMIENTO LABORAL OCHO DIAS LIBRES AL MES

En que se aprende nuevas ideas en el área de trabajo

En que se aprende nuevas ideas en el area de trabajo y de los compañero.

Trabajo constante en equipo

CREDITO DIRECTO

motivacion para los colaboradores de las empresa

trabajo en equipo

eficiencia

area administrativa

Son muy Emprendedores

el cliente se vaya sastifecho

tener la mentalidad para superarme pese a cualquier problema que venga ver el lado positivo .

ser ordenada

que loa ckientes se vallan sastifechos

CREDITO DIRECTO

un buen ensamblado de los muebles

persona tranquila

atencion al cliente

Dar un buen servicio y ser carismatico.

equipo de trabajo

mi familia

el trabajo en equipo

Buena demanda

los retos

puntualidad de nuestro sueldo

apoyo al momento de requerir ayuda por parte de los compañeros del almacén

reconocimiento de iniciativa de servicio eficaz al cliente
instruye al personal para mejoras empresarial
establecimiento comodo y amplio bn diseñado buen ambiente
buen compañerismo ,trabajo en equipo .colaboracion con el grupo
comprensiva no dejar trabajo a otros compañeros
la jefa vero tiene mas paciencia y mas conocimientos para poder ayudarnos en cualquier inconveniente con algun cliente
BUEN TRABAJO EN EQUIPO
seguir adelante, tratando de dar lo mejor para servir a nuestros clientes
trabajo en equipo
MUCHOS ALMACENES
VARIEDAD EN PRODUCTOS
VALORAR LAS CAPACIDADES DE TODOS LOS EMPLEADOS
Pagos Puntuales
trabajo en equipo
que es una empresa reconocida
compartir de mi conocimiento y aprender mas de lo q se
Cooperación
autodidacta
Prestigio de marca
Responsable y comprometido
Prestigio de marca
Responsable y comprometido
maraca reconocida estabilidad laboral pagos puntuales variedad de productos
lo decorativo
VENTAS
tratar bien al cliente
empresa con variedad d productos para el hogar
reconocidos a nivel nacional

crecimiento siempre
RECONOCIDOS EN EL MERCADO
seguridad
familia
dedicacion y compromiso
pycca es una empresa que abre oportunidades a nuevos trabajos
PRO ACTIVO, RESPONSABLE, ORGANIZADO, PUNTUALIDAD.
Empresa seria, confiable y en constante crecimiento.
Trabajo en Equipo
Servicio al cliente
.
crecimiento a nivel nacional
es una empresa reconocida en su variedad de producto.
Trabajar en equipo
familia
centro de cumplimientos
es una empresa reconocida en su variedad de producto.
mantenerse en el mercado
ser una empresa grande
que abre campos laborales
ayuda a crecer como profesional en ventas
ser responsable proactiva
credito directo para nuestros clientes, la oportunidad del super credito, el buen desempe;o y excelente sevicio en atencion al cliente.
el buen ambiente laboral. la variedad de productos.
LOS PAGOS PUNTUALES BUENOS PRECIOS
pycca es una empresa establecida a nivel nacional , el cual la hace una de la mejores empresas del pais y en cada uno de los hogares ecuatorianos existe un producto pycca y esa es una de sus fortalezas , aparte es una empresa estable y que da calidad de servicio asus clientes y bienestar asus colaboradores
pycca es una empresa establecida a nivel nacional , el cual la hace una de la mejores empresas del pais y en cada uno de los hogares ecuatorianos existe un producto pycca y esa es una de sus fortalezas , aparte es una empresa estable y que da calidad de servicio asus clientes y bienestar asus colaboradores

pagos puntuales
DIVERSIDAD D ARTICULOS
que me gusta mi trabajo y me siento a gusto en mi area
gestion y direccion
pago de sueldos al dia
posibilidad de inversion para expandirse. Variedad en articulos para la venta . Puntualidad en el pago de sueldos
ser mas fuerte en venta tener mas oportunida en mi trabajo ser el lider en mi empresa
marca de PYCCA
Tengo Conocimiento de Mercado y Productos y académicos fuertes
tenemos como empresa la facilidad de otorgar credito inmediato.
Como colaboradores tenemos descuentos exclusibos
si
servicio al cliente
Su marca es reconocida.
Predisposicion
Las reuniones constantes de Almacenes o Club Pycca aunque ambas areas deberian interactuar mas
La empresa es puntual en cancelacion de pagos e incentivos.
seguirme preparando
Eficiente
sus ofertas promociones articulos variados
mi famillia
trabajo a diario para aprender mas
EMPRESA CON 60 AÑOS EN EL MERCADO
PUNTUAL EN LOS PAGOS
SERVICIO DE ATENCION AL CLIENTE
Empresa con años de experiencia
atencion ,sonrrisa ,confianza
aprender rapido
VENTA Y ATENCION AL CLIENTE
se destaca por encima de las demas por sus variedad de productos
NUEVOS PRODUCTOS TIENDO CON GRAN VARIEDAD DE MERCADERIA

integridad respeto puntualidad confianza
servicio al cliente
la empresa sigue creciendo
para mi Pycca es uno de principales locales de venta de productos para el hogar, que ofrece a los clientes una gama de productos para todos los niveles economicos y ves por eso que es reconocido por sus clientes.
Empresa Solida
El personal
lider en el mercado
es una impresa solida
Compromiso a los nuevos retos y proyectos
Es puntual en sus pagos a los colaboradores.
Rapido aprendizaje
Comprometida en lo que hago
liderazgo y confianza con jefaturas
capacidad de aprendizaje responsabilidad y compromiso
Marca Reconocida en Plasticos
Personal comprometido
Variedad de productos
Numero de tiendas
Afan de crecimiento
Pago oportuno a empleados
Innovadores en nuevos productos
la Calidad
puntualidad en los pagos de mensualidad
respeto y trabajo en equipo
-RESPONSABILIDAD
-HONESTIDAD
-CREATIVA
-INTELIGENTE
-CONOCIMIENTOS EXTERNOS
-CAPACIDAD DE MANEJAR ASUNTOS DELICADOS DENTRO DE MI AREA DE TRABAJO

-FACILIDAD DE PALABRA
- AFINIDAD CON LOS CLIENTES
- ORGANIZACION DE TRABAJO EN EQUIPO
-
la marca pycca .crecimientode los almacenes
brindan muchas oportunidades a todos sus colaboradores
puntualidad
de seguir dando oportunidades y cursos
algre, cooperativo, mentalidad abierta, compañerismo.
Que la compania es puntual
ser reconocido por su trayectoria en el mercado
hay buenos beneficios
IMAGEN
Pago puntual,
experiencia
pycca lo veo como una empresa que tiene proyectos muy innovados que cada día que pasa da y genera cambios
Cada vez implementar masw almacenes como nuevas marcas
union
CALIDAD DE PRODUCTO
EL CREDITO DIRECTO
atencion al cliente, comunicacion correspondiente a mi cargo con el equipo de trabajo, adquirir compromisos etc
que exixte el compañerismop entre todod lod del local y eso son enseña a ser mejores para poder brindar nuestro trabajo mejor
-lideres en productos para el hogar
-percepción en clientes positiva sobre cambio en tiendas
la perseverancia
la perseverancia
APRENDER RAPIDO EL SISTEMA DE TRABAJO ME ACOPLO HA CUALQUIER PUESTO Y ME SIEN ASUMIR UN PUESTO SUPERIOR TO
PAGO PUTUAL
organizacion
responsabilidad honradez puntualidad respetoso

mi fortaleza ser muy amable muy carismatica tener esas ganas de salir adelante emprender un Nuevo reto y superarme en el ambito laboral y personal.
PAGOS PUNTUALES
Puntualidad en pagos
TRABAJO EN EQUIPO
PAGO DE SUELDOS PUNTUALES, EL TIPO DE VENTA EN EL MERCADO ES NUESTRO UNO
imagen corporativa
seguir creciendo
la calidad del producto
el sueldo es bajo
seguir con los insectivos pero realmente a los colaboradores q se lo merecen no x engañar a los clientes .
estrategias corporativas
ser reconocidos como pycc a nivel nacional.
implementa oportunidad de trabajo
Unión en el equipo de trabajo
Motivación por parte de mis compañeros en general
respetuosa. puntual, eficiente, inteligente.
pagos puntuales
actitud
pagos puntuales,
reconocimiento y pagos puntual de beneficios de ley,
aportes al seguro sin atraso
incentivos por ,cumplimiento de metas.
honesto
ATENCION AL CLIENTE
imagen,calidad,estrategias
calidad del producto
TRABAJO SEGURO Y ESTABLE.
gestion y direccion
trabajar en equipo--me gusta mucho la responsabilidad
Excelente consideracion con sus colaboradores

Legal
Dios, El respeto hacia los demás, cumplir con mis obligaciones, la honestidad ante todo.
SERVICIO AL CLIENTE
union
control de recursos y capacidad
Empresa con gran trayectoria
POSICIONAMIENTO EN EL MERCADO
que tienen variedades de productos.
COMO FORTALEZA CONSIDERO QUE UNA DE ELLAS ES LA PUNTUALIDAD EN PAGOS Y BENEDICIOS
escuchar las opiniones de los colaboradores
empresa solida
estabilidad laboral, empresa reconocida en el mercado, bonos y pagos puntuales, ambiente laboral agradable
mi fortaleza la caja querer ser mucho mejor de lo que me considero. no mas que otro pero si mejor para mi mismo sonreirle al cliente y tratarlo como que se sintiera en casa y se despida con la mejor sonrisa de su rostro. y pueda hablar de lo mejor de la tienda que lo atendio.
Tomar responsabilidad
respeto hacia los demas
PAGOS AL DIA
PAGOS AL DIA
calidad de producto
calidad del producto
Aprendo rapido.
responsabilidad de mi area de trabajo y buen manejo de la computadora
Es una empresa estable y cumplida. La marca esta bien posicionada. Hay variedad de productos. Hay una gran cantidad de colaboradores antiguo comprometidos con la empresa que se pueden entrenar para que crezcan con la empresa.
Aporto a la empresa y a la tienda un servicio indispensable para el buen funcionamiento del piso de venta y otras areas de interes, desempenando una labor que me apasiona.

COMPAÑERISMO
calidad
somos unidos como equipo
buen ambiente de trabajo
somos unidos como equipo
buen ambiente de trabajo
mi Fortaleza en lo personal es muy agil tanto en la cajas como en la parte de perchar
QUE SIEMPRE ME GUSTA QUEDAR BIEN EN ALGO QUE ME DICE QUE RELIZE
una empresa solvente ha cambios
ser reconocidos como la 1era cadena a nivel nacional
dar la mejor atencion al cliente
empresa conocida
Me gusta todo lo que hago
Es una empresa solida
algunas
Personal comprometido y deseoso de avanzar y cumplir metas
calida eficiencia
Empresa sólida y posicionada en el mercado ecuatoriano.
Calidad,precios
Estabilidad laboral
Apoyo y compeñerismo en cuanto al mantenimiento y orden del local.
Perseverancia
UN EQUIPO CON PERSONAS QUE CONOCEN SU TRABAJO Y LO SABEN HACER
LA PUNTUALIDAD EN LOS PAGOS Y SER UNA EMPRESA DE RENOMBRE
se puede crear un buen equipo de trabajo
Pagos puntuales
Somos reconocidos como Marca
Contamos con Credito Directo
son puntuales en los pagos
ventas con credito directo y tener disponibles mecaderia de valores altos
precios economicos facilidad de pagos

Estabilidad laboral
Buen ambiente laboral
Respetuoso
Honesto
prestigio empresarial
prestigio empresarial
prestigio empresarial
prestigio empresarial
prestigio empresarial
Prestigio de marca
Surtido de mercaderia
Crédito directo
Colecciones de productos
Eventos especiales
Orden
Prestigio de marca
Surtido de mercaderia
Crédito directo
Colecciones de productos
Eventos especiales
Orden
los clientes
posicionamiento de mercado
COMPENSION
COLABORADOR
colecciones de producto
credito pycca
su personal y el bienestar para ellos
La empresa está innovando constantemente y tiene una visión clara del negocio
los pagos son puntuales y nos brindan todos los beneficios
1

mi familia
2 una de ellas es aprender de mis errores y seguir y poder mejorar en todas las facetas.
pagos puntuales
bonos por cumplimiento de metas
atención que le damos al cliente
La capacidad estructural y Talento Humano con que cuenta la Empresa
en agrada en gran manera el lugar que desempeño
pagos puntuales
ser líderes
incremento de productos para las diferentes áreas
buen ambiente laboral
experiencia de las gerencias
conocimiento de mercado
cobertura de tiendas a nivel nacional
oportunidades de crecimiento en la empresa
seguir adelante , emprender mas
Dios y mi familia y el lugar donde trabajo
publicidad comercial es una empresa reconocida de mucho tiempo
publicidad comercial es una empresa reconocida de mucho tiempo
q pycca siga avanzando para mejorar
TENGO MUCHA PACIENCIA CON LOS CLIENTES TRATO DE BRINDARLES EL MEJOR SERVICIO PARA QUE SE VAYA TRANQUILO Y OTRA VEZ REGRESE A PYCCA
mi familia
los empleados
ser responsable en sus pagos
los empleados
ser responsable en sus pagos
familia
COLABORO CON TODOS MIS COMPAÑEROS CUANDO ME NECESITAN
experiencia
el buen desempeño de mis compañeros y jefes

las ventas
Trabajar en equipo , para q la buena atencion
ser creativo
ser creativo
PUNTUALIDAD EN LOS SALARIOS Y BONIFICACION
TRABAJO EN EQUIPO Y LIDERAZGO
mui buena en los preciosbuen trato
BENEFICIOS SOCIALES A TIEMPO
Pycca :
Inovadora,
HUMANIDAD
JUSTICIA
En relación a Pycca
Emprendedores
la empresa tiene forma de crecer mas
estamos situados en un c.c. accesible a todo publico
trabajo en equipo
Experiencia
Trabajo en equipo
la calidad delos productos o servicios comercializados , habilidades tecnologicas ,y de organizacion
compromiso en atencion al cliente dar mas de mi para que las cosas que me propongo me salgan muy bien
Tienda nueva en la ciudad de ibarra
q son puntuales en sus pagos
100% comprometido con mi trabajo
No a los temores por nuevos retos
siempre trabajamos en equipo para cumplir con nuestras obligaciones
Una empresa bien constituida.
La remuneración e incentivos recibidos son acordes a los cargos y son pagados a tiempo.
puntual y responsable
experiencia en el mercado y larga trayectoria en el negocio
estabilidad laboral

nose
seguir en la empresa
ENTREGADO AL TRABAJO
Puntuales con todos los pagos a empleados
mi fortaleza sin lugar a dudas es dios y mi familia
que la empresa da oportunidades para superarse
Buen ambiente laboral
novedades..promociones..
recibimos beneficios adicionales
trabajo en equipo
nada
Empresa con marca reconocida y posicionada en el mercado
*credito
*Presencia a nivel nacional
*puntualidad en los pagos
*escuela de ventas a empleados
*estabilidad
marca de renombre
Carácter, personalidad trato al cliente
CREDITO DIRECTO PYCCA
<p>Personal de operaciones, otras areas ayudan de forma oportuna,rapida.. cuando se tiene un cliente dificil. El jefe inmediato proporciona buenas respuestas a los inconvenientes y siempre aporta algo adicional a la consulta, eso a su vez ayuda para resolver problemas a futuro, esta abierto al dialogo y a su vez tiene una buena forma de indicar las debilidades. El pago puntual que nos da la empresa es muy bueno para nosotros poder cubrir nuestras obligaciones. Personal de otras areas y jefes estan abiertos cuando se tiene cualquier duda y hay trabajo en equipo cuando debemos llegar a una meta de almacen, consultar producto, ayudar cuando un cliente esta en otro almacén y requiere atención.</p> <p>La empresa ve la forma de crecer y brindar un mejor servicio a sus clientes, ahora con la creación de la APP, envio de estado de cuenta al correo, canales de recaudación, etc.</p>
ESTABILIDAD LABORAL
imagen y valoracion
pagos puntuales

reconocimiento al personal
MI TRABAJO Y MI FAMILIA
nosotros los colaboradores
Estabilidad
a nivel personal Capacidad para adaptarme a cambios
competitividad
pagan a tiempo
La Fortaleza seria el buen servicio al cliente y la cordinacion
imagen
CREDI PYCCA
imagen
la calidad y la veracidad
EMPRESA ESTABLE Y SOLIDA
Variedad en los productos
responsable
responsable
la verdad mi Fortaleza para seguir trabanjando es mi hijo claro q tambien agradezco a mis jefes x la oportunidad q me brindan dia a dia.
ESTABILIDAD LABORAL,
ESPANCION , crecimiento laboral
CORDIALIDAD
TRABAJAR EN EQUIPO
RESPETUOSO
RESPONSABLE
crédito inmediato, pagos puntuales al personal
Ser un buen equipo de trabajo muy unidos.
responsabilidad
Soy proactivo en las gestiones que me solicitan
su imagen

sus colaboradores
una empresas reconocida en el pais
calidad del producto
pycca es reconocido a nivel nacional
puntualidad
imagen
demasiado fuerte
muchas
pago puntual
Estabilidad, pagan un dia antes
calidad
Buenas decisiones de inversión en comercios
Solvencia económica
calidad
imagen
puntualidad en sus pagos , mantener al ritmo la empresa
Tratar mejor al empleado para si mejorar en la atención al cliente y en las ventas.
PYCCA NOS BRINDA ESTABILIDAD
puntualidad en pagos quincenal
brindar mas apoyo
brindar mas apoyo
mi familia y el trabajo en equipo
la empresa tiene trayectoria
la vision x ser los mejores a nivel nacional
familia y mi mantener el trabajo en equipo
ser una empresa que cotidianamente este cambiando constantemente
Que el area de recursos humanos se proponga dialogar con cada uno de los trabajadores para conocerlos mas y ver sus inconformidades para evitar futuros inconvenientes.
ser rapida en caja y en momento de realizar un trabajo
incentivo y estavilidadlaboral
-Trabajo en grupo.

-Buena comunicación.
-Tener las habilidades para trabajar bajo presión en los trabajos que se requieran.
imagen corporativa
CAPACITACIONES
para adquirir conocimiento en una nueva area de trabajo
imagen
mejorar en mi area
pagos puntuales
Utilización de tecnología para mejorar la venta.
Buen software de base de datos (SQL Server).
Estamos bien posicionados con respecto a la competencia.
Buen grupo de trabajo.
en mi trabajo
LA VERDAD
atencion y cordiabilidad hacia las personas que ingresan a pycca
puntualidad de pagos
beneficios para empleados
variedad
puntualidad en pagos
Que somos una empresa reconocida a nivel nacional con muchos años en el mercado con valores y principios
empresa de renombre con gran experiencia el mercado, el cual todo el país conoce por sus productos y llega a los hogares de los ecuatorianos con gran satisfacción.
.
pagos de sueldos puntuales
Pagos puntual
Brindar estabilidad laboral
Ser un empresa consolidada en el mercado
Crecimiento anual
UNION DE EQUIPO
la fe del trabajo

BUEN MARKETING ,PROMOCIONES EXCLUSIVAS
es una marca reconocida
productos novedosos
instalaciones adecuadas
calidad y variedad de los productos
Experiencia en el Mercado.
Credito Directo Pycca.
El trabajo en equipo y el beneficio que aquello trae. Las gana de demostrar que son los mejores.
aumento de tiendas y marcas
es un empresa cumplida que le importa el bienestar de sus colaboradores
Capacidad para poder realizar cualquier tipo de actividad y poder desenvolverse en otra area
EMPRESA LEGAL
GRAN RECONOCIMIENTO
excelente ambiente
EMPRESA SOLIDA-PRECIOS
pago y bonificaciones
a mi opinion las fortalezas de la empresa esta ligadas al trabajo que cada uno de sus colaboradores le brinda al sacrificio y tiempo entregado dia a dia para que pueda crecer no solo a nivel nacional sino tambien ser reconocida internacionalmente.
aprender y desenvolverse rapido
Siempre innovando
La atención al cliente y la capacitación al personal para lograr la misma, además nos da la oportunidad de obtener conocimientos acerca de la atención y la forma de dar un buen servicio
SUS COLABORADORES
crecimiento
respeto y trabajo en equipo
son puntuales en pagos son ofrecen todos los beneficios de ley
mbeneficios
elementos responsables y proactivos

REPORTE DE RESULTADOS

COMENTARIOS FODA

OPORTUNIDADES
Experiencia Laboral
CRECER EN PYCCA
TENER MAS CONOCIMIENTOS
1. El personal esta dispuesto a capacitarse.
Reconocimiento por parte de los consumidores
<p>Crece más en otras regiones</p> <p>Seguir posicionando la marca en Gye</p>
Cada integrante del equipo tiene distintos potenciales y pueden llevar al departamento a ser uno de los mejores de la empresa.
crecimiento empresarial, más marcas
en el trabajo
INCURSIONAR EN OTRAS LINEAS DE NEGOCIOS MEDIANTE EL APROVECHAMIENTO Y RECONOCIMIENTO DE NUESTRA MARCA
la empresa nos brinda la oportunidad de crecer tanto en lo laboral como en lo personal
seguir innovandose anualmente en comparacion con otra empresas
innovaciones
oportunidad de ofrecer nuevos productos a nuestros clientes. pycca siempre esta innovando
Expansión de la compañía
pycca puede innovar
desembolvimiento para llegar al cliente
SEGUIR CRECIENDO LABORAL Y PERSONALMENTE
<p>Servicio al Cliente personalizado</p> <p>Aumento de lineas de productos</p> <p>Aumento de nuevos negocios</p>
MANEJO DE SISTEMAS
Crecimiento
INNOVACION

pycca tiene la oportunidad de innovar cada año sus locales y ofrecer nuevos productor a sus clientes para cubrir sus necesidades
Competencia
Talentos nuevos
gente con compromiso
gente profesional
TODO EN SU DEBIDO MOMENTO APORTANDO MUCHO A MI TRABAJO
cada oportunidad la aprovecho
Seguir aperturando mas tiendas a nivel nacional
PODER BRIDAR AL PUBLICO EN GENERAL UN SERVICIO OPTIMO
DE MI CRECIMIENTO PROFESIONAL EN EL ÁREA DE CRÉDITOS
adaptacion, polifuncional
Dar lo mejor para asi ser reconocido.
Crecimiento laboral, reconocimiento, ganar recompensas personales y grupales, ser reconocidos tanto inividual como grupalmente siendo esta última más importante.
Crecimiento laboral, reconocimiento, ganar recompensas personales y grupales, ser reconocidos tanto inividual como grupalmente siendo esta última más importante.
obtener mi titulo universitario
poder ascender en algun momento
Experiencia
LA EMPRESA DEBERIA EVALUAR A CADA UNO DE LOS COLABORADORES Y DE ACUERDO AL DESEMPENO ASCENDER .
DESARROLLAR HABILIDADES Y FOMENTAR IDEAS PARA EL DESARROLLO.
estabilidad
Diarias
Desarrollo a nivel web
adquidir ideas nuevas
Estamos al día en tendencias en decoración y estilos
imnovar año año
Mejorar sus instalaciones para mejorar el clima laboral y comunicación uniendo las areas que trabajan relacionadas
Expansión en línea de productos
Poder involucrar más todos los departamentos, que haya una mejor comunicación por parte de todos, que todas las personas de la

empresa estén comunicados y sepan las campañas, proyectos, y de más que están realizando los otros departamentos
día a día se brindan oportunidades
CON CADA IMPLEMENTACION SE APRENDE MAS DEL NEGOCIO
APERTURA DE NUEVOS MERCADOS
Que mi preparación academica continúe para que esté acorde a la experiencia.
Prestigio para captar Nuevo talento humano
Aprender temas nuevos como departamento
POR CADA PROBLEMA SIEMPRE VEO UNA NUEVA OPORTUNIDAD PARA SACAR MEJORES NEGOCIOS, YA QUE LA MARCA PYCCA YA TIENE UN ESPACIO EN EL MERCADO CONSIDERABLE
seguir dando la oportunidad a colaboradores que acciendan
me brindan con la ayuda necesaria para poder hacer un trabajo
Mejora constante a través del aprendizaje
PODER RESOLVER INCONVENIENTES GENERADOS
Empresa con oportunidad de crecimiento
El identificar proyectos que permiten cerrar negocios es clave en el trabajo.
Estableces a Sistemas Quito como un departamento eficaz y eficiente para nuestros usuarios internos y externos
crecimiento profesional
Gracias a la oportunidad que me dieron para trabajar en Pycca y llevar el pan a mi familia.
LAS OPORTUNIDADES QUE SON BUENAS EN LA EMPRESA ES DE UN ASCENSO, YA QUE TENEMOS LA OPORTUNIDAD DE APRENDER NUEVOS MANEJOS DENTRO DE LA EMPRESA, Y SUS CURSOS SON BUENOS AYUDAN A SER MEJOR PROFECIONAL Y PODER APORTAR A LA EMPRESA.
CRECIMIENTO
Implementacion de nuevas plataformas
Mejorar precios para clientes empresariales y ofertas exclusivas. Tener mayor autonomia en las desiciones con respecto a brindar un mejor servicio al cliente.
Es la única tienda de retail que tiene un crédito directo y ofrece toda la gama de productos que tiene Pycca.
CAPACITACIONES AL PERSONAL
APRENDIZAJE, EXPERIENCIA
CRECIMIENTO
CRECIMIENTO INSTITUCIONAL
crecimiento laboral

CRECIMIENTO PROFESIONAL
ME AYUDA A OBTENER EXPERIENCIA, Y ASI TENER FACILIDAD DE DESEMBOLVERME PERSONALMENTE
Cada objetivo o proyecto es una oportunidad para aprender y reforzar los conocimientos.
Pycca a diferencia de la competencia ha crecido año tras año y continua en ese sentido
ME AYUDAN A TENER UN BUEN DESEMPEÑO.
CUANDO ME ASIGNAN TRABAJOS NUEVOS ME DAN LO NECESARIO PARA REALIZARLO.
muchas para crecer
Crecimiento a traves del aprendizaje
aprendizaje continuo sobre los productos crecimiento personal y laboral
Crecimiento
al ser un area nueva hay oportunidad de crecimiento y de poder aportar con nuevos proyectos y negocios.
MEJORAR LAS AREAS DE TRABAJO CREANDO Y SIMPLIFICANDO EL TRABAJO PARA UN FACIL ENTENDIMIENTO
Crear nuevos retos para la empresa en cuanto a innovación para la empresa
oportunidad laboral
NINGUNA
constante crecimiento
EXPANDIRSE EN EL MERCADO CON NUEVAS CATEGORIAS Y CON BUENA CALIDAD.
TRABAJO EN EQUIPO , LIDER
BRINDA MUCHA APERTURA PARA PERSONAS DESEMPLEADAS.
...
tener siempre mercaderia y visualizar las oportuna en ventas
Crecimiento
plazas trabajo
crecer
ofrecer una gama de productos y asesoria de manera segmentada
*capacitaciones que brindan la empresa para tener conocimiento sobre el area.
*conocimiento sobre el trabajo a realizar a diario.
ES UNA EMPRESA QUE PERMITE OPORTUNIDADES DE EMPLEO Y ESTABILIDAD LABORAL
crecer como persona, y profesionalmente
Recibir la capacitación necesaria para aprender más sobre los productos que ofrecemos

Nuevas líneas de negocio
la oportunidad de poder retomar mis estudios para mi crecimiento profesional, la oportunidad de crecer dentro de la empresa y hacer carrera dentro de la misma
brindarle una muy buena atención al cliente aplicando los conocimientos adquiridos
Facilidades de crédito
Crecimiento a nivel nacional
El aprendizaje que nos brinda con las capacitaciones
El crecimiento de la empresa, la fidelidad de sus clientes, y el crédito directo para así tener más clientes nuevos.
CON MIS CONOCIMIENTOS Y EXPERIENCIA CREO MIS OPORTUNIDADES DIARIAMENTE
darle la oportunidad de crecer en la empresa a las personas que se lo merecen por esfuerzo y dedicación al trabajo
ME GUSTARIA TRABAJAR EN EL AREA DE MERCHADISING
CRECIMIENTO
transformación e innovación
Cambios de áreas
OFRECER MAS CUPO A NUESTROS CLIENTES
Crecimiento laboral
bonos
OPORTUNIDADES DE DESARROLLO
APERTURAS DE TIENDAS
retroalimentación
LA VENTA A CREDITO CON MENOR INTERES Y NUEVAS OPORTUNIDADES DE TRABAJO
muy pocas
MOSTRAR MI CONOCIMIENTO
superación personal, en un buen ambiente laboral
DE TENER LA EXPERIENCIA
promociones
servicio al cliente
ser luchando
Nuevos negocios, crecimiento de polipapel y ETNIA. Nuevas líneas de productos en Pycca.
a crecer cada día
* LA IMAGEN CORPORATIVA

* LA CALIDAD DE NUESTROS PRODUCTOS

* PROMOVER MUCHO MAS LA ATENCION AL CLIENTE

* INNOVAR CONTANTEMENTE EN BASE A LAS TENDENCIAS ACTUALES

* QUE SIEMPRE HAYA UN COMPLETO STOCK DE MERCADERIA

* CONTINUAR TRAYENDO PRODUCTOS POR COLECCION

* REMODELACION PARA TODOS LOCALES DEL NUEVO CONCEPTO

Capacitaciones

Flexibilidad horarios

ninguna

Acender en algun momento tener una mejor remuneracion

Con mi entrega total hacia la empresa y los clientes poder ejercer retos que me ayuden a subir de nivel hacia mi carrera y en mi puesto laboral

promociones

Mejora continua

CRECER EN LA EMPRESA

feriados

ESTUDIOS

crecimiento como persona y profesionalmente

ascensos

ANTERIORMENTE SE SOLICITO UN PUESTO CON RECLUTAMIENTO INTERNO, SE HICIERON TODAS LAS PRUEBAS Y AL FINAL NO COGIERON A NADIE INTERNO SINO MAS BIEN EXTERNO, NO HAY OPORTUNIDADES DE MEJORAR, NO SUBIMOS DE CATEGORIA POR AÑOS NO NOS RECONOCEN LOS AÑOS DE SERVICIO QUE LLEVAMOS AQUI.

seguir siempre adelante

SON NUEVAS TIENDAS CON UN BUEN CRECIMIENTO

Cualquier oportunidad es buena como la que me dieron para ser captadora aunque la he visto difícil sigo en la lucha

LOS ASCENSO

crecer en el ambito laboral y personal

adquirimos nuevos

conocimientos
mejorar el desenvolvimiento de servicio al cliente y cordialidad
crecer en el ambito laboral y personal
adquirimos nuevos
conocimientos
mejorar el desenvolvimiento de servicio al cliente y cordialidad
por el desempeño da oportunidad de ascenso y responsabilidad
yo quisiera pertenecer al departamento de visual ya que me gustas tod lo que tien que ver con decoraciones.
NO
NO
seria muy bueno poder crecer en la misma empresa donde se comenzo.
LA VERDAD QUE NO HAY CRECIMIENTO LABORAL EN LA EMPRESA Y LOS CARGOS SON SEÑALADOS CON EL DEDO
Tener un mejor horario de trabajo.
crecimiento laboral
Creecer en lo profecional
De hacer cursos de atencion al cliente y crecer en lo profesional y tener experiencia dia a dia
SON MUY POCAS YA QUE ES UN DEPARTAMENTO LIMITADO EN TEMA DE CRECIMIENTO
podemos opinar y actuar a nuestros saberes
APRENDER
ninguna
QUE TIENE VARIEDAD EN TODAS NUESTRAS LINEAS PRODUCTOS
oportunidad de crecimiento que nos brinda la empresa es de poder superarnos al pasar un tiempo muy bien desarrollado en el area de trabajo , puede ser acenso de puesto ya sea , cajero , supervisor ,
LOGRAR DIARIAMENTE CUMPLIR MIS OBJETIVO PERSONALES Y LABORALES
oportunida de progresar personalmente y laboral
En el caso de que haya una vacante me darían la oportunidad para aplicar a supervisor
A dar conocer nuevas ideas
CRECIMIENTO
experimentar cada dia las cosas nuevas que llegan a mi area y la de mis compañeros
seguridad laboral

tener oportunidades de crecer en la empresa
de ascender
PRODUCTOS NUEVOS
de seguir creciendo en la empresa profesionalmente como personal
Si hay oportunidades pero tienen que mejorar o el incentivo de las personas que ascienden
superación
continuar desarrollando mis competencias
crecer
Crecimiento
Mi oportunidad de escuchar la necesidad que los clientes piden.
de crecer
ASCENSOS
VARIEDAD DE PRODUCTOS
Seguir brindando servicios en mi empresa Pycca
cursos de capacitación
EXPERIMENTO VARIAS ARIAS
dar a notar mi predisposición y ser reconocido
VENDER
seguir mejorando y creciendo en la compañía
desarrollo de nuevas marcas y canales de venta
obtener mi título universitario
la diversidad de trabajos que he desarrollado
CADA PERSONA TIENE LA CAPACIDAD PARA REALIZAR SUS METAS
Trabajar con un equipo que me pueda ayudar a aprender más
que el mall haga eventos y así tener más visitas de clientes y tener más ventas y poder llegar a nuestros objetivos
Cada cambio de tienda es una oportunidad de conocer nuevos colaboradores y mejoras en procesos y también el tipo de cliente por tienda
que no hay oportunidades de ascensos ni de nada
ADQUIRIR EXPERIENCIA Y CONOCIMIENTOS
a nivel profesional
ascenso

ascenso
Mercado siempre en crecimiento
1. VARIEDAD EN PRODUCTOS QUE NO SOLO SEAN DE CHINA SINO DE OTROS PAÍSES.
2. MEJORAR EL VISUAL
3. HACER EXPERTOS EN ASESORÍA A SUS COLABORADORES.
oportunidades de ascenso en mi caso oportunidad de incrementar mi economia
la oportunidad de avanzar hacia el objetivo
son tiendas muy grandes y completas ke satisfacen las necesidades del cliente y hacen que regresen pronto.
promocione
CRECIMIENTO E INGRESOS
oportunidad de crecimiento en lo laboral
PERMITE EL CRECIMIENTO PERSONAL
aprender mas de lo que se
en todas ereas de empleo
NO HAY
oportunidades de crecimiento laboral y personal..
ayuda a crecer
aprendi armar muebles
estoy aprendiendo para ser tomado en cuenta en un futuro
crecimiento
crecimiento
preparar bien a las personas para un ascenso
credito , nuevos clientes
Pycca siempre esta dando oportunidad de crecimiento en la emppresa en las diferentes areas.
De crecer tanto en lo laboral y por medio de mi trabajo poder estudiar y ser un professional en el campo de ign en sistemas
son pocas
hay oportunidades de crecimiento laboral y acender laboral
la empresa te brinda que desarrolles todo tu potencial ya sea en vtas como atención al cliente
CRECIMIENTO/SUPERACION
DE SER ESCUCHADOS
APERTURA DE NUEVOS LOCALES Y ZONAS

EMPRESA POSICIONADA Y RECONOCIDA A NIVEL NACIONAL
VARIEDAD DE PRODUCTOS A OFRECER EN LAS TIENDAS
MEJORAR
quisiera llegar a tener otro cargo y cumplir mis objetivos, tener mi casa
te envia a diversas areas para mas aprendizaje
PUEDEN MEJORAR
ACENSO
crecimiento en ser parte de promotora de tarjeta pycca y muy agradecia por su total apoyo
APRENDER COSAS NUEVAS CADA PARA SER UN MEJOR SER HUMANO...EN LO ECONOMICO SI SE SAVE
AHORRAR SE PUEDE CONSEGUIR LO QUE SE QUIERA ASI SEA DE APOQUITO
Crecimietno al colaborador
Que un clientes venga con la mentalidad de obtener el crédito siendo esa la oportunidad pAra k compre. Ala vez y nos ayude a nuestro presupuesto diario y. A la empresa como un cliente nuevo
QUE NECESITAMOS UN LOCAL MAS GRANDE QUE ESTE
para brindar mejor
APRENDER
SUPERARME EN LO LABORAL
FAMILIAR
EMPLEO
Aprovechar el buen flujo de clientes que tenemos e introducir productos nuevos y darle importancia a los de alta rotación.
de crecer mas con la renovacion del almacen
Seguir creciendo a nivel Nacional abriendo nuevas sucursales en Provincias.
Impulsar para que la marca Polipapel y Etnia sean reconocidas.
tengo el apoyo del personal
crecer
crecimiento y desarrollo laboral
variedad
LA COMPETENCIA DESLEAL DEBERIA HACER QUE NUESTRAS ESTRATEGIAS MEJOREN.
Seguir aprendiendo más y en un futuro ascender a un mejor puesto
CRECIMIENTO

Seguir aprendiendo más y en un futuro ascender a un mejor puesto
progresar
dar todo día a día
seguir creciendo tanto laboral como personal
experimentar nuevas funciones de trabajo
DESARROLLO
experimentar nuevas funciones de trabajo
ASCENSOS
deberíamos tener mejora en el area de atencion al cliente y dar solucion inmediata a los clientes
aprender cada dia mas de mis gefa
cada día es bueno para nuevas oportunidades en nuestro desempeño (ascensos)
0
predisposicion para trabajar y Buena actitud
Esperando muchas
superacion
Crecimiento
PYCCA
mejora con el personal realizando actividades de integración
mejorar las ventas y que todo el equipo se comprometa
Las oportunidades siempre existen, la empresa debe considerar mas a los antiguos no solo ser bodegueros o cajeros capacitarlos para ser lideres
La única oportunidad de crecimiento es solo llegar a supervisor.
Estudios
DE CRECIMIENTO Y OPORTUNIDADES DE ASCENDER EN BASE A MÉRITOS OBTENIDOS Y DEMOSTRADOS DENTRO DE UN ÁREA O EN BASE A LOS CRITERIOS O ESTATUTOS YA PROPUESTOS Y ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA.
que podemos conocer mas cosas que no sepamos y de esta manera nos permite surgir mas en el ambiente laboral ya que esta es una gran oportunidad para todos
SE ESTAN ABRIENDO MAS TIENDA
CRECIMIENTO PERSONAL PARA ASPIRAR A UN PUESTO SUPERIOR

Tenemos oportunidad para ser supervisor con el tiempo.
Tenemos oportunidad para ser supervisor con el tiempo.
Laborales y Personales
CRECIMIENTO DEL MERCADO
oportunidades de crecimiento
oportunidad de crecer
pycca
terminar ni carrera de CPA
Siempre nos ayudan a crecer
poder asender a un cargo en la empresa
crecer professionalmente para alcanzar nuevos logros y metas por cumplir
capacitarme y aprender
en algun momento ascender
OFERTAS
salir cada dia adelante en la empresa y conmigo mismo para tener un cargo o un ascenso en mi trabajo
mejorar cada dia con aprendizaje nuevo
Aprendo rapido.
crecer
aprender dia a dia
dar mas oportunidades de crecimiento laboral
conocimiento sobre los productos
precio de acuerdo a la competencia
poder acender a otro cargo
mejorar el área de almuerzo ya que la parte de bodega y comedor son reducidos
crecimiento personal en la empresa.
brinda servicio exepcional al cliente.
opcion al cleinte a la hora de comprar
si hay oportunidades pero con mucho tiempo en decidir de elejir a una persona para cierto cargo solo hay preferencias
capacitarme mas
la empresa nos permite crecer tanto en lo laboral como en el emprendimiento de cada dia de nuestras vidas

CUMPLIMIENTO DE METAS PARA LA EMPRESA
tratar de aprovechar al máximo cuando exista una oportunidad de crecer
NO HAY COMPETENCIA DIRECTA
LA FABRICACION DE PLASTICOS
DIFERENCIAR LOS PRODUCTOS NUEVOS Y MAS INFORMACION PARA PRESENTAR A LOS CLIENTES
Capacitan al personal de Ventas
seguir avanzando
el mejoramiento de la atencion al cliente
poder crecer y llegar aun mayor rango
Aprender
nulas
Estabilidad economica
Aprender
Estabilidad economica
Aprender
campnas de ofertas posibilidades de acsenso
tiempo para estudiar
TRABAJAR EN EQUIPO
atraer mas al cliente para visitarnos mas
es una cadena d almacenes q satisface las necesidades de clientes
precios de mercado
dar empleo
CRECIMIENTO EN SEGMENTOS ESPECIFICOS
progreso
mejoramiento
ser un lider en mi area de trabajo
quisiera tener la oportunidad de aprender mas y llegar a crecer en la empresa
CRECER EN LA EMPRESA
Creo que debe mejorar su política salarial y de beneficios, no está acorde con el mercado.

Crecimiento Laboral
Crecimiento
.
capacitaciones
crecimiento en el ambito laboral
Crecimiento Laboral
desarrollo
crecimiento en el mercado
crecimiento en el ambito laboral
llegar nuevos mercados donde no tengamos competencia directa.
seguir expandiendose
imnova tiene muchos productos variedades de cosas cada dia crece como empresa a nivel de ecuador
crecer mas como persona y superarme
baja en la tasa del interes en las tarjetas de creditos.
SUPERARSE
pycca brinda oportunidaddes tanto laborales como de obtener un credito directo alos clientes , gracias pycca tengo una estabilidad laboral que es muy duro conseguir en este pais , todo depende del desempeeno que cada colaborar ejersa para continuar e.
pycca brinda oportunidaddes tanto laborales como de obtener un credito directo alos clientes , gracias pycca tengo una estabilidad laboral que es muy duro conseguir en este pais , todo depende del desempeeno que cada colaborar ejersa para continuar e.
crecimiento
CLIENTES EXTERNOS
no hay para todos esa oportunidad de crecer
desarrollo
capacitaciones al personal
crecimiento del personal en diversas areas
ser un supervisor como lider numero uno
Expansion en nuevos locales
Creecer en la Categoría en general, academicamente seguir en cursos que incrementen mis conocimientos
La empresa esta apostando a que surjan nuevos ascensos dentro de los colaboradores que ya tienen un tiempo en la empresa.
la empresa es muy puntual en lo que se relaciona a pago de colaboradores.
Si me gustaria tener la oportunidad de ascender y poder demostrar mis conocimientos obtenidos durante todo el tiempo en la

empresa.
si
seguir creciendo en lo laboral
La empresa sigue creciendo.
Crece a pesar de los errores
Las diversas capacitaciones que se programan
Lamentablemente aun no se percibe o no es muy notorio la oportunidad de ascensos justos.
deberian de darles a los asistentes oportunidad de aplicar para supervisor y tomar en cuenta los años que tienen en la empresa y el desempeño de cada uno.
Crecimiento personal
de crecimiento
pycca
aprender de las enseñanzas de mi jefe
APERTURAS DE ALMACENES A NIVEL NACIONAL Y NUEVAS PLAZAS DE TRABAJO
PRODUCTOS DE GRAN VARIEDAD
Invertir en actividades como esta para mejorar
Amistad ,escuchar ,brindar
crecimiento laboral
PODER HACER CAPTACIONES
APERTURA PARA NUEVOS PRODUCTOS
conocimiento
los beneficios se le brinda al cliente
mas oportunidades de empleo
puedo decir nuestro almacén se ha ganado un buen sitio a nivel nacional , pues en casi todos los hogares encontramos un artículo que fue comprado en Pycca, y esto debemos mantenerlo
Ascensos
Mayor capacitación
escalar en la empresa
Cumplir con las metas trazadas
Implementa nuevas tiendas y así da mas plaza de trabajo en el país

Crecimiento laboral
se puede aprovechar de la fortaleza principal para poder mantener el nivel de ventas y ambiente labora
se considere la diferencia de sueldo por antigüedad
Demanda de credito del consumidor
Incentivos a la construccion y demanda de nuevos productos para hogar
de ser mejor con el cliente interno
desarrollar ideas dentro del espacio de trabajo
seguir creciendo como persona en lo laboral
LAS DIFICULTADES HAN SIDO UNA OPORTUNIDAD PARA MEJORAR MI AMBIENTE LABORAL
de crecimiento
se han abierto muchas campos para que las personas puedan trabajar aqui
desarrollo
seguir adelante con lo propuesto
me gustaria que me consideren para un puesto en oficina un ascenso.
Que la compania permite el crecimiento de los empleados
innovar con nuevos productos para los clientes
si te desempe;as en tu trabajo hay recompensa como buen colaborador.
DESARROLLO
De crecer profecionalmente
produto de mi trabajo
de que los clientes vean cosas nuevas atractivas para decorar sus hogares con precios comodoss de la mercaderia que nos llega es muy novedosa y el cliente busca siempre cosas diferentes
Con la aperturas de nuevos locales , da la oportunidad de tener mayores reconocimiento como lo es en las utilidades y asi mas personas puden tener trabajos
crecimiento
DESARROLLO
OFERTAS EN PRODUCTOS
de crecer profecionalmente en la empresa
que mientras mas tiempo llevas aqui mas aprendes de las cosas y mas que todo la spersonas que no saben nos preguntan a los que somos mas antiguos y nosotros les enseñamos

-Apertura de nuevas tiendas
-lanzamiento de nuevas líneas de negocio
-remodelación de tiendas antiguas
de crecimiento profesionalmente,
de crecimiento profesionalmente,
CRECIMIENTO INTERNO Y EXTERNO
buenas presentacion
me gusta esta empresa por q si hay oportunidades de crecimiento
de crecimiento laboral personal y economicamente
tener oportunidad de ascender y ser reconocidos por mi desempeño laboral ser reconocida por la empresa por los logros alcanzados
OPORTUNIDAD DE CRECIMIENTO
Crecimiento al mercado
TENER QUE HACER OTRO TRABAJO EN OTRA AREA NO SIE'MPRE LA MIASMA
NOS BRINDA OPORTUNIDAD CRECER
muy pocas
conocer y seguir aprendiendo
desarrollo
deberian considerar el trabajo
en las oportunidades me gustaria tomen pruebas a todo el personal para q puedan creceer y subir d area
oportunidades seguir creciendo en la empresa
Crecimiento en el Area
cambio de secciones en donde puedo desempeñarme y a la vez ascender
crecer en la empresa pero por mis propios meritos
de ascensos
crecimiento a nivel profesional
PRESTIGIOSA EMPRESA Y MARCA RECONOCIDA BASTANTE POPULAR EN EL PAIS
si
LA IMNIVACION
desarrollo
desarrollo

ASCENSOS
Nuevas ideas
que analice mii cargo y sueldo
Servicio al Cliente
Alto porcentaje en crecimiento
Conocer personas que me inspiren a ser mejor dada dia.
Apoyo de mi Familia.
SI ES UNA E;BUENA EMPRESA YA QUE DA LA FACILIDAD DE MEJORES OPORTUNIDADES
muchas solo deben saber descubrirlas
satisfacer al cliente
Varias áreas de aprendizaje y crecimiento
TARGET AMPLIO
que tomen en cuenta los pycca provinciales al igual manera que los pycca de guayaquil
OPORTUNIDADES SERIA LOS CURSOS PARA SERGUIR CRECIENDO EN LA EMPRESA Y PERSONALMENT
de desarroyo en el ambito laboral
mayor desarrollo en el mercado
considero que deberíamos tener mas oportunidad de crecimiento laboral y personal,porque muchas veces a pasado que prefieren coger gente nueva,y teniendo aqui buenos colaboradores con mucho fuerza para exploratar,porque saben mucho y pueden llegar a brindar buenas administraciones,y personal considero que hay mucho personal que antiguo con ganas de estudiar y terminar una carrera ,con el fin de quedarse aqui en su casa pycca,siendo un profesional,y no buscar otros rumbos,podria dars tal vez una oportunidad de estudiar mas que sea a distancia,bueno ese es mi punto de vista
llegar hacer mejor de lo que me edintifico me gustaria tener la oportunidad de estudiar y seguir lo que mas deseo ser profesional en mi fuerte.y tener la oportunidad de hacer lo que mas me gusta.
Aprender nuevas tecnicas
crecimiento laboral
DE PROSPERAR
DE PROSPERAR
desarrollo
desarrollo
Cursos de aprendizaje.

oportunidad de crecer día a día que la den segun hayan oportunidades sin tener q dañar a otros como aqui solo se sube con palancas y a punta de chismes o porq son conocidos de los gerentes
El cambio en el cobro de impuestos de productos de la comunidad Europea, nos puede ayudar atraer mas variedad y calidad de productos.
puedo lograr mejoras a nivel profesional ya que he aprendido de la empresa mucho dentro de mi area
DAR OPORTUNIDADES DE CRECIMIENTO AL PERSONAL EN LA EMPRESA BASADO EN LA MEDICION DE RESULTADOS Y DESEMPEÑOS EN CADA CAMPAÑA
crecimiento
dar con mas facilidad credito directo
dar con mas facilidad credito directo
siento q necesito la oportunidad de estudiar y salir adelante y crecer un poco mas como persona
QUE NOS PUEDAN BRINDAR OPORTUNIDADES DE ESTUDIO PARA ASÍ PODER OBTENER UN TITULO Y ASI PROVECHAR DE LOS ACENSO QUE LA EMPRESA NOS OTORQUE
LA OPORTUNIDAD QUE BRINDA LA EMPRESA PARA SUBIR DE PUESTO
ascensos
crecimiento en desempe;o día a día, y nos capacita para ser unos excelentes vendedores
oportunidades de crecimiento por el gran desempeño de cada día
que nos alluden acrecer en la enpresa
de crecimiento
Para Ascensos.
ninguna
Mayor y mejor impulso de lineas importantes como electro y muebles por parte de gerencia
desarrollo
como empresa en crecimiento, existen oportunidades de expansión en tiendas más grandes y mejoras de formato. Nuevos negocios
Dar un buen servicio para poder ser diferente a las demás empresa
tener la oportunidad de seguir preparándose
tener la oportunidad de seguir preparándose
Deseo de superación profesional y económica atravez de los ascensos.
Ascenso
SEGUIR CRECIENDO COMO EQUIPO

ESTABILIDAD
fluides de clientes ingresando a la tienda
Podemos expandirnos en nuestro credito
oportunidad de crecer
crecimiento laboral estar mas tiempo con la familia
Oportunidades de crecimiento
Capacitaciones al colaborador
El tener una familia unida.
desarrollo de nuevas lineas
desarrollo de nuevas lineas
desarrollo de nuevas lineas
desarrollo de nuevas lineas
desarrollo de nuevas lineas
Mercado por explotar
orden en tiendas
Mercado por explotar
orden en tiendas
beneficios de bonos
crecimiento profesional
CREAR MARCA PERSONAL
mercado por explotar
feriados
innovacion constante
Organizar las estructuras de cada área sobre todo las nuevas
podemos crecer en la empresa conseguir ascensos
estudiar
trabajo: ascensos
no
variedad y novedad de productos
El servicio a Cliente en el que se encuentra inmerso la Empresa de esta manera captar mas Clientes y volverlos cautivos
ninguna

crecimiento
ser reconocidos
servicio al cliente externo e interno
nuevas lineas de negocio
nuevas tecnologías
Desarrollo de las nuevas lineas de negocio
innovar año a año en el país
hay que dar de todo por las oportunidades
hay que dar de todo por las oportunidades
aprovechar la tasa de interés que está entre unas de las casas comerciales baja del mercado ..
aprovechar la tasa de interés que está entre unas de las casas comerciales baja del mercado ..
ascenso al personal considerado
HE TENIDO MUCHAS OPORTUNIDADES DE CRECIMIENTO, HE PASADO POR ELECTRO DONDE HE APRENDIDO MUCHO, HE SIDO PROMOTOR INTERNO
crecer en la empresa
QUE PYCCA TIENES PROSUEPUESTO PARA INNOVAR CADA AÑO
QUE PYCCA TIENES PROSUEPUESTO PARA INNOVAR CADA AÑO
desarrollo
el turismo en manta... es una oportunidad para vender mucho más y atraer más clientes
seguir creciendo personal y laboral
se debería de implementar una forma más rápida de poder verificar los productos en línea, esto podría ser a través de una APP que conecte a cada empleado con su usuario al sistema y se pueda verificar la existencia de ciertos productos, con esta herramienta también se podría verificar la interacción de los empleados y el nivel de ventas que se genere.
cabe recalcar que lo primordial para los clientes es la eficacia y eficiencia del manejo del tiempo entre menos tiempo se lleve una venta y se le de opciones de productos más clientes se pueden ser atendidos y por ende eso significa más ingresos para la empresa.
pues hacer publicidades , y de q el mall del pacifico haga eventos para así tener la llegada de los clientes...
dar gracias que tengo trabajo estable para demostrar mi potencial
dar gracias que tengo trabajo estable para demostrar mi potencial
CRECIMIENTO LABORAL
buen trato para asenderninguna

Pycca:
Crecimiento en el mercado
Brindar cada día lo mejor de mi para el mejor desempeño de la empresa
Crecimiento en el mercado
seguir laborando
tenemos la oportunidad de hacer crecer las ventas
se imparte cursos para el desarrollo profesional
Estabilidad
Crear escuela
desarrollo
oportunidad de crecer y poder llegar a tener la opcion de tener un cargo mayor y crecer nosotros como personas
Venta de articulos novedosos
de trabajo
fortalecer mis conocimientos
siempre existen las oportunidades, lo importante es desarrollarles
desarrollo personal por medios de cursos
Se promueve un entorno de aprendizaje y crecimiento constante.
renovar
crecimiento a otras ciudades que no cuenten con tiendas
ascensos
ser mejor cada dia
para seguir creciendo en la empresa
SER RECONOCIDO POR MI DESEMPEÑO
* seguir creciendo como empresa y dar oportunidad a trabajadores
mi trabajo
ayudarnos a crecer como personas ya sea en un cargo mayor
Brindan ayuda en caso de eventualidades del empleado
oportunidades de ascenso
no
asensos por sus conocimientos
mas creditos

y permitir 10 minutos para poder festejar un cumpleaños
nada
Crecimiento constante sobre todo en la parte de sierra y provincias
*Ascensos
*Experiencia
*Diversificación
crecimiento personal y laboral
servicio al cliente
crecimiento y capacitación constante
VARIEDAD DE MERCADERIA
CRECIMIENTOS
valorar a los empleado
innovacion de sus tiendas
crecimiento
nuevas ideas
DE SER MEJORES Y CRECER EN LAS AREAS ADMINISTRATIVAS
crecimiento y renovacion
Crecimiento de la empresa y áreas
A nivel corporativo la empresa presenta estrategias, innovacion para mejorar cada dia
acender
renovar
de crecer como persona y como profesional
trabajo
desarrollo
de superacion y ascensos
CRECIMIENTO EN DIFERENTES PUNTOS DEL PAIS
puede crecer mas como empresa
muy pocas
muy pocas
pienso que cuando una persona ya tiene ya un tiempo ya en la empresa tendria q ser tomada en cuenta ya que sabemos como se debe

de llevar un almacen.
seguir invovando con el area de muebles y productos con tendencias actuales
CRECER PERSONALMENTE Y PROFESIONALMENTE APRENDER COSAS NUEVAS
seguir con las capacitaciones para el personal
Si se cuenta con oportunidades para el progreso
crecimiento profesional
Oportunidad de ascender a otro cargo
crecimiento
renovar constatemente
que tengo un buen empleo en una buena empresa
desarrollo
por su reconocimiento den mas tasas de empleos
renovacion constante
desarrollo
bastantes
demasiadas
remodelacion en nuestras tiendas para mejor ambiente para nuestros clientes
Evolución y aprendizaje
muchas
Invertir en más locales, Invertir en nuevas tecnologías
Cobertura geográfica
aumento de sueldo
sueldo
ganar mas experiencia laboral
a nuevos colaboradores
Oportunidades de dejar trabajar con nuestras ideas propias.(ascender)
CRECER EN EL MERCADO
cambios de area y conocimientos
crecimientos
crecimientos
ascenso mantener mi estabilidad indico que no vi el cargo de cajera donde dice nivel organizacionales por eso escogi otra opcion

sus oportunidades mantienen en un alto desempeño
ser reconocidos para un ascenso
Acenso o trabajar en oficina en lo que haiga
el incentivó a colaboradores para sacar adelante a la empresa
Si las hay solo tenemos que aprovecharlas al maximo.
inicie como vendedora y ahora soy cajera
q brinde oportunidades lcrecimiento laboral
-Tengo la posibilidad de crecimiento laboral.
de crecimiento para el personal
CRECIMIENTO LABORAL
la area de eletro
desarrollo
crecer mas como empleado mejorar mi sueldo y mi estabilidad
novaciones
Focalizarnos en la experiencia del cliente.
Hay mucho por mejorar en el Centro de Distribución agilitando/automatizando los procesos.
Hay que seguir la expansión a nivel nacional.
salir adelante
INNOVACION
oportunidad de crecer en un
buen ambiente de trabajo con las oportunidades que nos brinda la empresa
oportunidad de ganar bonos
desarrollo
innovación constante
que cada año hay mas local de Pyca a nivel nacional
Puede ser oportuno abrir la cartera de productos del hogar. siempre innovar antes de la competencia.
.
en la empresa hay oportunidad de crecer pero..cuando yo..
Brindar Nuevas fuentes de trabajo
Tener creminiento profesional para la empresa y sus colaboradores
CON ESFUERZO Y MOTIVACION

desemvolverme en otro puesto
DESARROLLO PERSONAL DE CADA UNO DE NOSOTROS ,INCENTIVOS ECONOMICOS
respecto al mercado creo q la empres pierde dinero en los días del socio pycca ya q da el descuento exclusivo en pago efectivo ya q el cliente esta dispuesto a pagar aun sin el descuento y mas bien le quita el objetivo del beneficio de ser socio pycca
el desarrollo dentro de la empresa
Variedad de productos.
Fuente de trabajo.
La capacidad de expresar lo que puedes realizar dentro del ambiente laboral.
mayor plaza de trabajo
en mi consideracion debe haber mas oportunidades para que otras tiendas participen asi como la des gye, que se hagan eventos como les hacen a la principales tienda, ya que eso tambien promueve gente y por ende ventas
Espero alguna oportunidad en el departamento de area tecnica de la empresa
SERVICIO AL CLIENTE
mejor comunicacion
CRECIMIENTO-CREDITO DIRECCTO-OFERTAS PERMANENTES
expansion de nuevas tiendas
las oportunidades de crecer mas a nivel laboral.
crecer profesionalmente
Clientes satisfechos y de todas las edades
Con el nuevo control al personal se pueden aislar los malos elementos permitiendo oportunidades de crecimiento al resto de personal que muestra actitud y aptitud
CRECIMIENTO
recomocimiento
seguir creciendo como persona
nos ayuda a crecer en conocimiento y experiencia
decresercomoenpleodo
plan de mejora continua

REPORTE DE RESULTADOS

COMENTARIOS FODA

DEBILIDADES
Remuneración, posibilidad de ascender.
NO CUMPLIR CON LA TAREA ENCOMENDADA
PERFECCIONISTA
1. no hay cultura de visual Merchandising en la compañía.
No existe crecimiento
Procesos internos
Servicio al cliente interno y externo
Tecnología
Escasa comunicación
comunicación
no tener beneficios adicionales
Revisión de sueldo
salud
NUESTROS PRODUCTOS SE VEN AFECTADOS POR LA COMPETENCIA DESLEAL
factor economico
precio altos comparados con otros locales
en comparacion de otros almacenes nuestros precios son mas altos dando credito al igual que nuestra tienda los clientes cotizan preguntan
nos falta un poco mas de compromiso con nuestros clientes con la fecha de entrega de productos pedidos
Falta de procesos establecidos
que los precios son muy altos comparado con otros almacenes
acercarme mucho al cliente
SER CONFIADO
Falta Plan de Sucesión Oportunidades de Crecimiento
Revisión de Sueldos Vs competencia

Multas por malas marcaciones
NO ACORDE CON LA PROFESION
Falta de Actualización
PRECIOS ALTOS
sus precios son muy elevados a comparacion de otros almacenes
Mal Liderazgo por parte de los jefes inmediatos
El trabajo no es valorado
Personal que solo vive de las quejas
Personal que realiza trabajo mediocre
No hay oportunidad de desarrollo personal ni profesional
No se puede aportar con ideas
No se puede ser proactivo
DERREPENTE SOPY SENSIBLE PERO DE ESO SE APRENDE HACER MEJOR EN CADA MOMENTO DIOS SIEMPRE A MI LADO
mi familia
UNAS DE ELLAS SERIA NO TENER UN TRATO AGRADABLE O NO CONOCER A LAS PERSONAS A LAS CUALES TRABAJN EN LAS EMPRESAS RECORDEMOS QUE SOMOS NOSOTROS QUE MOVEMOS LA COMPANIA PERO NUNCA HEMOS VISTO O ESCUCHADO UNA FELICITACIONES DE U JEFE SUPERIOR
SOY OLVIDADIZO Y DESPISTADO A VECES
perfeccionismo
Pensar mas en los demas.
No contar con la suficiente experiencia, ni con la capacitación específica y especialidad en mi área.
No contar con la suficiente experiencia, ni con la capacitación específica y especialidad en mi área.
sencible
aveces un poco ocupada
confiada
Aprender a desenvolverme
CAPACITAR A CADA UNO DE LOS COLABORADORES PARA ASI ESTAR PREPARADO ANTE ESTE MUNDO TAN COMPETITIVO
FALTA DE PREARACION Y DE CULTURA EN LA EMPRESA.

toma de decisiones para aprobación de descuentos lo cual se pierden negocios
PRECIOS VS Competencia
Falta de comunicacion
Innovacion en promociones
despistado
Desunión, falta de comunicación
pocos descuentos en productos
los precios
No existe comunicación entre áreas.
No hay plan de carrera
No hay plan de mejoras
No hay capacitación ni alguien que regule y revise en cada departamento.
Precios un poco elevados
Muchas veces lo que se necesita a la hora de fallar no es un mal trato, si no que el jefe directo trate de llevar las cosas de una mejor forma, entendiendo que somos humanos, nos equivocamos. si una falla es reincidente, si debe haber un llamado de atención pero cuando es por primera vez no debería ser llevado a cabo de esta forma
falta publicidad
LA FALTA DE COMUNICACION ENTRE DPTOS. AFECTA ENORMEMENTE EL RENDIMIENTO DEL RECURSO HUMANO Y EXPERIENCIA CON EL CLIENTE INTERNO
TECNOLÓGICA
TECNOLOGÍA
La falta de experiencia en el campo de preparación academica para una futura postulación en dicha área dentro de la compañía.
No hay crecimiento laboral
No todos desempeñamos gestiones de marketing, nos quedamos solo diseñando
TENER QUE DEPENDER DE LA PLANTA DE PICA PARA PODER LLEGAR MEJOR AL MERCADO
la competecia
dejarme llevar x comentarios
FALTA DE COMUNICACION
Lugar fisica de trabajo y herramientas.
La puntualidad es aspecto en el que debo mejorar.

falta de capacitacion acorde al medio, planes de carrera y estudios
Comunicación entre departamentos
Claridad en métodos y procedimientos
Siempre he tratado que mis debilidades no me dominen para cumplir dia a dia con mi trabajo.
CREO QUE UNA DE LAS DEBILIDADES SON LOS SUELDOS YA QUE POR TAN POCA DIFERENCIA UN SUPERVISOR GANA CASI IGUAL QUE UN VENDEDOR Y LLEVA MAS RESPONSABILIDADES FUERTES .
FAMILIA
Los usuarios no tienen conocimiento básico de computacion, lo que complica hasta el manejo mas sencillo de las plataformas.
Comunicacion entre departamentos. Tiempos de entrega y excepciones para clientes especiales en cuanto a entrega de pedidos.
Precios de ciertos artículos que no son competitivos en relación con los de la competencia.
Mala calidad de ciertos artículos (Vienen dañados o con defectos de fábrica).
Falta de innovación tecnológica.
No se toman en cuenta las ideas innovadoras del personal.
Y en las pocas ideas que son tomadas en cuenta, no se menciona al autor, sino que son los líderes quienes se llevan todo el crédito.
FALTA DE CAPACITACIÓN SUELDOS NO ACORDES A TAREAS DESEMPEÑADAS
COMPLICARME EN DECIR NO, QUERER AYUDAR A TODOS
BENEFICIOS
INSTALACIONES
concentración, nerviosismo
CARÁCTER
NO OBTENER MOTIVACION POR EL TRABAJO REALIZADO
Presión sin analisis o la realidad
Deficiente comunicación interna
No todos trabajan como equipo
FALTA DE TITULO UNIVERSITARIO.
INSEGURIDAD DE MI CAPACIDAD EN CIERTOS MOMENTOS.
NERVIOSA
una cabeza
Falta de comunicación

no saber al 100 por ciento de los productos lo que puede afectar a la venta
Depender de otras personas
El desconocimiento de lo que hoy en día representa Ecommerce por otras áreas de la empresa puede motivar a no dar prioridades a proyectos relevantes que impactan en el crecimiento de la empresa
CARACTER FUERTE
Falta de atención al cliente para conocer a detalle que es lo requiere para su fácil atención
QUE NO COMPARTAN EL COMENTARIO DE DISMINUIR LAS COMISIONES
espacio fisico
DEBEN INNOVAR MUCHO MAS INCLUSO EN LA MISMA PRESENTACION DEL EMPLEADO CON LOS UNIFORMES, MEJOR VESTIMENTA MAQUILLAJE EDUCACION ATENCION Y RENOVAR LA VESTIMENTA ANUALMENTE Y MAS PRESENTABLE.
SALUD , PERMISOS , FERIADOS
reclutamientos internos para cargos administrativos tipos escuelas para poder ascender a cargos en la cia
Comunicacion Interna
Serv al Clte- Informacion al clte
HORARIOS
Y EN ALMACENES BAJO SSCC DE PARTE DE PERSONAL DE ALMACEN
Baja calidad y est
tica en los uniformes de los Empleados.
..
momento en recibir el camión porque no hay horario determinado
Precios
comunicacion areas
las injusticias
garantia de productos
EN MEJORAR LA ATENCION AL CLIENTE EN LOS ALMACENES
la injusticia
No saber sobre algún producto de mi área
Uniformes (diseño y calidad)
Precios altos articulos
-gran paciencia,

-metodico - al momento de realizar un trabajo pese a que esto me retrase en alguna labor
no hay suficiente espacio
Precios altos en relación a la competencia
Poca capacidad de entrega de productos a domicilio a nivel nacional
Baja calidad en ciertos productos
Poca cultura de servicio
Falta de variación en mercadería y modelos nuevos
El colapso del sistema en días puntuales.
NO ACEPTO UN NO COMO RESPUESTA
Falta más comunicación.
precios de productos mas elevados que en otras empresas
SER RESERVADA Y CALLADA ANTE UN PROBLEMA
Departamento comercial separado.
Área de comedor no agradable.
Capacitaciones
PRECIOS
sueldo
No hay capacitación constante para el personal interno,
No hay un médico interno, Los uniformes no dan una buena imagen,
No hay buena atención al cliente interno y externo.
PRECIOS Y VARIEDAD
Carácter
crecimiento
DEBERIAN CAPACITAR PARA LOS ACENSOS NO SELECCIONAR POR EMPATIA
A personal sistemas se le obliga a hacer standby fines de semana sin remuneración.
Los incentivos no van de acuerdo al trabajo realizado.
Empleados con mucho tiempo en el mismo puesto no tiene nuevas ideas.
Cero capacitaciones en sistemas.
PRECIOS
competencia
FALTA DE PRODUCTOS EN OCASIONES PERDIDA DE VENTAS

confianza
Toma de días libres para reuniones
NO SER COMUNICATIVA
diferencia en forma de pensar ante el supervisor de mi tienda
IMPUNTUALIDAD
mal servicio al cliente
comunicacion interna
quedarme sin trabajo
Falta de procedimientos escritos.
* MEJORES PRECIOS COMPARADOS CON LA COMPETENCIA A NIVEL RETAIL O TIENDAS POR DEPARTAMENTOS
* UN POCO DE DEFICIENCIA EN EL TRATO CON LOS CLIENTES
* QUE NUESTRO PERSONAL SE EMPODERE DE LAS CAPACITACIONES QUE NOS BRINDA LA EMPRESA
* MAYOR COMPROMISO DE PARTE DE NUESTRO PERSONAL PARA UN MEJOR DESENVOLVIMIENTO Y ATENCION AL CLIENTE
* UNIFICACION DE NUESTRO NUEVO CONCEPTO A TIENDAS EN GENERAL
Sueldos
no trabajar en equipo
Impaciencia , ser exagerado
Mi carácter
quiebre de stock
No existe crecimiento
beneficios de aporte al empleado
NINGUNA
estados de cuenta
NO RECIBIR NADA POR UN BUEN TRABAJO
que algunas tiendas no disponemos del portafolio completo
caracter pasivo
A VECES ME ATURDO CUANDO PONEN METAS DEMASIADO ALTAS SABIENDO QUE LA SITUACION NO ES LA MISMA DE AÑOS PASADOS SIN EMBARGO EXIGEN DEAMASIADO Y MUCHAS VECES NI SIQUIERA COMISIONAMOS

no desmayar
PERSONAS QUE NO CREEN EN ELLOS
Confiada y no le digo a la gente en la cara sus errores en mi ambiente laboral claro
PRECIOS.CLIENTES COMPARAN CON COMPETENCIA
pocos conocimientos de atencion y servicio al cliente mal uso de la informacion sobre ofertas y productos de la tienda dejar que los comentarios negativos influyan en nuestro desempeno laboral crear un ambiente laboral sin comunicacion concisa
pocos conocimientos de atencion y servicio al cliente mal uso de la informacion sobre ofertas y productos de la tienda dejar que los comentarios negativos influyan en nuestro desempeno laboral crear un ambiente laboral sin comunicacion concisa
debe mejorar los precios de los productos para poder competir con otros almacenes
soy un poco impuntual .
COMUNICACION
COMUNICACION
falta mas consideracion hacia al trabajador, ver que hay personal que trabaja todos los fines de semanas, deberian ser mejores remunerados, que el esfuerzo que haga uno se note, deben ver como se maneja cada provincia y segun eso poner las metas ya que no todos son iguales y hay tiendas pequeñas .
PRODUCTO, FALTA DE CONOCIMIENTOS DE PROCESOS FALTA DE COMPAÑERISMO Y NO SER RECONOCIDOS POR LA EMPRESA
Evitar el riesgo al momento de trabajar.
variacion de productos de stock en la tienda
Pocas actividades entre trabajadores y famulias
Es que un cliente, venga a bajar mi autoestima agritarme en mi area de trabajo con algo que no esta en mis manos de poderlo ayudar, como ejemplo anular un estado de cta o a su vez que sus estados de cuenta le lleguen etc... para la empresa que no venda, no tener clientes en nuestros almacenes comprando
NO ME HE PERCATADO EN ESE DETALLE
falta de mercaderia falta surtir la tiemda por parte de los jefes de categoria

ORDEN
la injusticia
LA EMPRESA DEVERIA MANDAR PRODUCTOS MAS NOVEDOSOS NO SOLO GUAYAQUIL QUEDARSE CON ELLOS YA QUE DEBE HABER IGUALDAD PARA TODOS LOS ALMACENES YA QUE SOMOS UNA SOLA EMPRESA A NIVEL NACIONAL
considero debilidades de la empresa las siguientes . solo 2 dias de entrega domicilio , colaboradores lejos de sus domicilios , y seguridad en la entrada de los almacenes , paqueteros, y para la temporada navidena mas cajas abiertas
SI LAS TENGO PERO LOGRO DIA A DIA CAMBIAR ESA DEBILIDADES EN FORTALEZAS
mi debilida es semtirme enfermo y no dar el 100 porciento de mi
Soy un poco sencible
No tener todas las lineas en el local ya que representa una perdida en la venta
EQUILIBRAR
ponerle atencion a los problemas de los demas
espacio personal
soy temeroso
mala atencion al cliente
EL POCO ESPACIO DE TIENDA
ser mas eficaz con los tramites de los clientes tanto en entrega de produtos como servicios tecnicos
ser buena persona
desconfiado
superar
No ser arriesgada a la hora de hacer una caja
Es las alteraciones de clientes inconformes.
falta de conocimiento capacitaciones en algunas areas
SERVICIO AL CLIENTE AUN FALTA
Ser competitiva
falta de personal
FALTA DE CAPACITACIÓN DE ELECTRO
desconocer ciertas funciones en el sistema
NINGUNA
comunicarnos de una manera eficaz y oportuna

abastecimiento de productos ,precios , la agilidad de la respuesta en inconformidades de los clientes
ser tolerante e inconformista
auto exigente
poca paciencia
inseguridad
LO QUE UBN SER HUMANO DEBERIA ENFRETAR
La falta de responsabilidad de los miembros del equipo de trabajo
son las facturas bajo pedido porque no llegan la fecha que es y el cliente cancela la venta y nos perjudica para el presupuesto
Mi temperamento mucha veces no me permite ser más analítico en la toma de decisiones
que para el trabajo de hacemos no es rfemunerad
NO CONTAR CON UN SISTEMA DE GESTION PARA EMPLEADOS
impaciencia y control del temperamento
no llegar a las metas
no llegar a las metas
Falta de actualización de equipos informáticos
1. MALA GESTIÓN POR PARTE DE LOS GERENTES Y JEFES DIRECTOS DENTRO DE LA TIENDA REALIZANDO LA EJECUCIÓN DE RRHH CON SUS SUBORDINADOS.
2. NO POTENCIAR LAS REDES SOCIALES.
me da frustracion cuando alguien me trata mal en el trabajo o por creerse que son jefes lo pueden tratar a uno como quiera
ser un poco confiado con los clientes
los precios muy altos, y la mucha competencia
mix de mercaderia
COMPETENCIA
poca oportunidad de estudios
FALTA DE COORDINACION
no tener abastecida mi area
no decaer en area de mi trabajo
TODO
ser eficas en la entrega de mercaderia y no tener no tener ningun inconveniente con los clientes...
los chismes
no

ninguna
precio de competencia
comunicacion
no dar oportunidad de estudiar y superarse
falta de comunicación en oferta y eventos
hemos mejorado pero aun falta por mejorar la comunicacion entre diferentes areas de la empresa -informacion a tiempo
Mas que una febilidad era un defecto que ya lo eh ido corrigiendo y era de hablar mucho y conversar, pero al momento de haber hecho un inventario de mi mismo, eh aprendido a no conversar y buscar siempre que hacer , instruirme mas de lo que hay a mi alrededor .. Para poder asi tener conocimiento necesario para poder informar de los productos a los clientes .
las ofensa de los clientes
que tenemos que tener mas guardias atento en las puertas
la debilidad de la empresa son los precios..muy exagerados a comparación a los demás
NINGUNA
NINGUNAS
INFLEXIBILIDAD EN LAS POLITICAS DE CREDITO
MEJORA DE COMISIONES
FALTA DE MOTIVACION
FALTA DE BENEFICIONES EN NUESTRO CREDITO
MEJORA DE PROMOCIONES PARA LOS CLIENTES
RECONOCIMIENTO DEL PERSONAL
cambiar mi caracter
poca publicidad y el cliente ni por enterado de las promociones
CHISME
CONFIANZA QUE BRINDO
que los clientes no sean groceros y mentirosos
NO TENER LOS CONOCIMIENTOS SUFICIENTES SOBRE ALGO NUEVO...ME ENOJO MUY FACIL
Ninguna
Que me regañan por algo injusto...
POCO PERSONAL PARA DAR UNA MAYOR ATENCION AL CLIENTE
ninguno
SER CONFIADO

SER SENSIBLE
ME ENOJO CON FACILIDAD
NINGUNA
Falta de información de ciertas áreas con respecto a productos nuevos.
ninguna
Abordar al cliente para saber q busca y poderlo asesorar.
Comunicación entre tiendas al momento de solicitar un producto para un cliente (no atienden las llamadas)
Servicio técnico de los artículos ingresados al Departamento de Garantías (tiempo)
precios
la opinion de los clientes
precio
PRECIOS ALTOS
Ser confiada,no llegar al presupuesto deseado por politicas, clima
CALIDAD
Ser confiada,no
Ser confiada
nInguna
cambios de animo
falta de comunicación entre los lideres del equipo
emfermarme
PRECIOS
emfermarme
CUANDO LOS F4 NO LLEGAN A TIEMPO Y SE LE QUEDA MAL AL CLIENTE EN LA ENTREGA DEL PRODUCTO
no tener un sistema de seguridad monitoriada como alarmas para asi evitar robos
impuntualidad , enojo espontaneo
en servicio al cliente con f4 aveces no llegan a tiempo o no es lo que el cliente deseaba... la entrega de estados de cuenta que nunca llegan al lugar de destino y el cliente se molesta por el cobro que tiene que pagar por algo que no recibio.... los estados de cuenta deben llegar al correo
0
desorganizados

Falta de paciencia
desconfianza
Mi carácter
CLIENTES
bodega
comedor
no se puede realizar las tareas en un tiempo determinado ya que el trabajo no se puede realizar con eficiencia
falta personal en el almacén
Falta de personal en ciertas áreas
El almacén es lleno de críticas, murmuraciones, chismes, hipocresía.
AL SER UNA EMPRESA GRANDE DENTRO DEL MERCADO Y AL MANEJAR DIVERSOS PRODUCTOS QUE INVOLUCRAN REALIZAR MAS DE UNA ACCIÓN PARA PODER SATISFACER LAS NECESIDADES DEL CLIENTE MUCHAS DE LAS VECES ESTAS NO SON REALIZADAS DE LA MEJOR MANERA LO QUE INVOLUCRA O PRODUCE UNA DESCONFORMIDAD POR PARTE DE LOS COLABORADORES QUE SI REALIZARON BIEN SU TRABAJO ASÍ COMO POR PARTE DEL CLIENTE
la debilidad es que falta mucho la tolerancia a lo que es los empleados falta apoyo de parte de ciertas jefaturas
SE DEMORAN MUCHO CON EL UNIFORME
FALTA DE RENOVACION EN PUBLICIDAD EN SISTEMA INTERNO PARA OFRECER MAS RÁPIDO EN DAR SOLUCION AL CLIENTE
De que pueda hacer un mal trabajo
ATENCION AL CLIENTE
a que la tienda no llegue al presupuesto
menos integración
desaprovechamiento
area de electro
ser risueño
aceptar los errores como aprendizajes que nos deja el día día
demasiado docil
ser un poco callada
CONOCIMIENTO DEL PRODUCTO
soy muy carismático con mis compañeros y muy risueño

soy sensible
Miedo a perder mi fuente de ingreso.
personal no comprometido
mi familia
un poco mas de variedad
la competencia
atención al cliente
falta de personal cuando estamos en horas pico, mas en fines de semana
mas publicidad de ofertas con anterioridad a los clientes
variedad de articulos textil de cocina,plastico industrial en tarjeta de credito mas opcion de meses sin intereses.
cuando no llega la mercaderia a tiempo y la competencia
aprender de mis errores
la jefa diana no deberia ser muy impulsiva al momento de algun problema con un cliente ser mas paciente y no negarse a prestarnos su ayuda como jefa
NO HAY CRECIMIENTO LABORAL
no quedarse, derrotado al momento de fracasar continuar con mas fuerza
PRECIOS, SERVICIO AL CLIENTE
NO HAY VARIEDAD DE MARCAS EN TECNOLOGIA
NO BAJAR LOS PRECIOS
NO SUBIR SUELDOS
NO TENER INFORMACION DETALLADA DE CIERTO PRODUCTOS
El sueldo no va acorde las funciones
atencion al cliente
de no ser escuchada
falta de comunicación
sueldo
Quiero ver resultados
Integración equipo
Quiero ver resultados
Integración equipo
mal servicio al cliente

falta de capacitaciones en mi area
CHISMES Y RUMORES
a no cumplir el presupuesto
hay inconformidad en los creditos ...y en las cobranzas
dpto de credito
nuevos mercado con producto generico
FALTA DE CAPACITACION A SU PERSONAL EN ATENCION AL CLIENTE
operaciones de sistemas
no cumplir con mi proposito en mi bodega
existe competencia que ofrece los mismos productos a menor precio y incentivan mas al cliente
SOY EXIGENTE, OBSTINADO
Falta que algunos colaboradores estén más comprometidos con la empresa.
Competencia
Organización
.
despacho de mercaderia y mas variedad
falta de una investigacion del mercado
Seguimiento en distribución de mercadería y F 4
sistema
falta de financimientto
falta de una investigacion del mercado
costos de los productos (precio)
el alza del iva
el aumento de precios
muchas competenciaa sus alrededores
mi debilidad es tener conocimiento sobre algunos secciones como por ejemplo electro
la marca en ciertos productos, el mal asesoramiento al cliente por parte del personal.
NIGUNA
quizas una de la debiliadas que pueda tener pycca , sea es al momento de acceder su un credito directo al cliente externo ya que se basa en una base de datos y por diferentes motivos el credito no es brindado es verdad que pycca vela por los interes de la empresa y tambien de los clientes pero si creo que debriamos mejorar la plataforma o base de dato para credito directo

quizas una de la debiliadas que pueda tener pycca , sea es al momento de acceder su un credito directo al cliente externo ya que se basa en una base de datos y por diferentes motivos el credito no es brindado es verdad que pycca vela por los intereses de la empresa y tambien de los clientes pero si creo que debriamos mejorar la plataforma o base de dato para credito directo
mejoras en el servicio al cliente
POCO PERSONAL
no soporto el desorden cuando alguien no deja las cosas en su sitio
estrategias corporativa
no fomenta asensos
uso de herramientas o equipos ineficientes
me falta un poco mas liderasco en cocretar mas las ventas pero lo voy a lograr
No hay buena comunicacion y no somos buenos en la atencion al cliente
Labora :No estar siempre en las ferias (China) donde va la competencia. Persona : mejorar la suficiencia de ingles
Necesitamos que exista mejor comunicacion entre jefes ya que el comportamiento de los jefes de mayor gerarquia son muy pedantes y eso nos desmotiva.
Necesitamos sentirnos valorados por la empresa que se vea que el tiempo que tenemos aqui y el trabajo que realizamos se sienta reconocido.
que los precios aveces suelen ser muy elevados
Organizacion en el envio de mercaderia, quiebre de productos y demasiada mercaderia en tiendas.
Miedo a la equivocacion
Comunicación entre áreas / almacenes - serv. al clte
La empresa necesita urgentemente que se realice al menos una vez al año una capacitacion acerca del cargo que desempeña, con reconocimientos e incentivos para mejorar la competitividad con otras empresas reatils del pais, y asi mejorar la atencion al cliente, incrementando la afluencia y mejorando los ingresos para el crecimiento de la empresa.
que nos vean como un departamento
Trabajar mas en equipo
mejorar publicidad comparar precios con otras empresas en ciertos articulos
mi familia
timidez
MEJORAR LOS TIEMPOS DE ENTREGA DE MERCADERIA A LOS CLIENTES
Sueldos bajos
conocimientos de lapto sus propiedades y funciones

ninguna
CLIENTES MENOS VENTAS
precios altos
POCA EXPANCION DE TIENDAS
caracter
horarios
para mi una de las debilidades seria que ya no se trae a la venta articulos q se vendian antes, me refiero a calidad, ej. antes se traia articulos de vidrio de marca italiana
No considero ninguna
comunicación
en sus precios con la competencia
la competencia
Desorganizacion e impuntualidad
Innovacion de mas mercaderia en todo las secciones
Hablar en publico
falta de comunicación
falta de trabajo en equipo
comentarios negativos en la tienda
no realizar una escucha efectiva
Conocimiento de marca en linea hogar
Falencias en servicio al cliente
Numero de personas en tienda
Empaque y recepcion de mercaderia
Roturas de stock
Manejo de inventarios
Proceso de recepcion de mercaderia
No contar con seguro medico privado
Malos uniformes
Falta de un plan de beneficios mas atractivo
Politica de precios en plasticos
Falta de portafolio de productos para la reg Sierra

la ausencia de objetivos definidos.
no llegar al presupuesto
ser inpuntial
- CARACTER FUERTE CUANDO UNO DE MIS COMPAÑEROS NO REALIZA UN TRABAJO MENCIONADO
.
no tenemos como transportarnos en el mes de diciembre a nuestros hogares
estrategia de RRHH
no creo en debilidades creo en progreso
me apuro a las ideas al momento, hago el doble de fuerza de lo recomendado
Que nos descuenta los producto que se pierden
la competencia con menor costo
no hay debilidades
FALTA ESTRATEGIA
En el almacen dicen ser una familia de los cuales yo al escuchar familia me supongo que es cuidarnos entre todos de los cuales hay comentarios a las espaldas de uno que no son buenos que nos acaban dicen ser (FAMILIA)y en vez de no hablar a las espaldas y ayudarnos
Que los fines de semana nos cambien de uniforme porque hay mas movimiento y tambien cuando tengamos algun problema con los uniformes que nos dan y nos pase algo como rotos en el almacen mismo (NO LOS COBREN) porque que es un accidente que es el almacen
falta comunicacion
que tiene competencia en precios
Competencia de precios con otros almacenes
miedo
FALTA COMUNICACION
EL INCREMENTO DE PRECIOS
que debemos ser mas responsables cuando nos llamen a ciertas horas aqui seria lo que es puntualidad
-Falta de comunicación entre departamentos.
-Falta de comunicación dentro del mismo departamento.
-Servicio al cliente deficiente
-pocas oportunidades de crecimiento
no pedir ayuda

no pedir ayuda
FALTA DE SEGURIDAD EN LAS TIENDAS
comentarios negativos y malas actitud de algunos
puntualidad caracter
mis debilidades es tener un Corazon muy grande y brindar toda mi ayuda ser muy confiada con las personas de mi alrededor para luego ser lastimada
DESORGANIZACION
No despachar la mercadería a tiempo
ME JORAR MI FORMA DE SER
VENTAS BAJA POR UNA MALA ATENCION AL CLIENTE
FLTA DE UNIFORMES
discriminacion de grupo de trabajo
la falta de estrategia
falta de estrategia
x lo q se trabaja
las debilidades de la empresa en lo personal son los seguros q no tienen beneficio al cliente.
falta estrategia
quedar mal en la entrega de un producto cliente molestos por seguros que ellos no desean
Logística en Inventarios
Cumplimiento en entregas
Cuando no llegamos al presupuesto
caracter
los uniformes muy malos comodidad del empleado
salarios inferiores de acuerdo al mercado
Falta de inmobiliario adecuado para la mercaderia .
constantes, quiebres de stock
caracter
FALTA DE COMPROMISO
falta de comunicacion para con los trabajadores
organizacion
CAMBIOS CONTINUOS DE DIAS LIBRES

UNIFORMES DE TELA DE MALA CALIDAD
INTENSO ACOSO MEDIANTE WHATSAPP EN LOS DIAS LIBRES.
FACILIDAD PARA CONTINUAR CON LOS ESTUDIOS
la reputacion
conocer mas de numeros
Ventas Variables
QUE pase algo en mi vida que me afecte emocionalmente.
AVACES FALTA DE COMPROMISO DE LOS VENDEDORES EN ATENDER A LOS CLIENTES
conformidad
desperdicios
Sistema no actualizado para trabajo diario
FALTA DE VARIEDAD
que pycca manta se haga mas grande el local y con mas personal de apoyo
COMO DEBILIDAD EL PERSONAL NUEVO QUE INGRESA DEBERIA TENER MAS CAPACITACION
mas flexibilidad
falta de comunicación y falta crecimiento laboral
una de las debilidades es que a veces hay ciertos locales que no son eficientes en ayudar con los productos , y los tienen y no nos dan,y eso nos perjudica en las ventas porque puede ser una venta grande
mi debilidad totalmente mi familia lucho dia a dia para obtener poco a poco lo que quiero y lo que mas deseo dar lo mejor y darles lo mejor a mi hijo y a mis padres.hasta que tengas las fuerzas que siento x ahora.
MERCADERIA DE BAJA CALIDAD
no superar en estudios
ingenua
LOS CANBIOS DE JEFES
LOS CANBIOS DE JEFES
sueldo
sueldo
No me estreso facilmente.
ser sensible en mi character me enojo rapido
La planificación debe eventos y cualquier actividad debe cumplirse e informarse con antelación para no andar corriendo a ultima hora. Ejemplo ya sabemos que los 18 de cada mes se le van a suspender el libre a algún grupo, no es mejor que en la planificación

de libres nadie libre el 18.

Algo importante para mejorar nuestros liderazgo es que nos informen nuestras áreas de mejoras, y hacer planes en función de las competencias o habilidades que la empresa desea desarrollar en nosotros. He observado que muchos compañeros no son ascendidos de cargo y cuando les pregunto no saben que es lo que deben mejorar nadie les ha dicho ni les hace un plan de trabajo para ver si hay avances. Tampoco saben las competencias en las que han fallado en los assessment, ni como pueden mejorar.

Creo que se puede mejorar en la calidad de los uniformes.

ser mas efectivo en la ejecucion en cuanto al tiempo que se dispone para lograr ciertos eventos importantes para la empresa.

DAR IMPORTANCIA AL CLIENTE INTERNO

ninguna

competencia

precios elevados

tienda es muy pequena

no hay mucha variedad de mecaderia

competencia

precios elevados

tienda es muy pequena

no hay mucha variedad de mecaderia

mi debilidad es la parte q no me gusta que me la toquen por ejemplo de que me llamen la atencion por gusto y que cuando realice mi trabajo no lo valoran ni lo consideran

QUE AVECES NOS FRUSTRAMOS QUE ALGO ME SALGA MAL

mas cursos de aprendizaje

departamento de credito

estado de cuenta

estudiar mas el mercado en precios

que haiga mejra en la enpresa

cuando no se algo

Falta de Comunicación de Conocimiento de Productos y Capacitación del Personal.

pocas

Quiebres de stock en artículos de alta rotación y falta de personal suficiente para atender de manera optima al cliente

estrategias comercial
comunicación y claridad con las funciones de cada departamento, lo que crea conflictos y retrocesos. Servicio interno y externo.
Falta de apoyo a capacitaciones y actualizaciones. Tecnología , herramientas de trabajo.
Deficiencia en la atención y trato con los clientes ,falta del formación del personal
falta de acercamiento a acercarse a un cliente
falta de acercamiento a acercarse a un cliente
Falta de oportunidades de crecimiento dentro del ámbito laboral.
Confiado
FALTA CAPACITACIÓN
FALTA DE CAPACITACION EN MI AREA
los administradores no son cuerentes a dar disposiciones para mejorar en la tienda
Debemos trabajar en un local cercano a nuestro domicilio
Hay "Lideres" que no les gusta escuchar a sus colaboradores
Lideres que creen tener la razon en todo
Falta de comunicacion
Comunicacion mas profesional
Mobiliario deteriorado
No mezclar lo laboral con lo personal
capacitaciones
no hay suficiente personal para la cantidad de clientes
no entregar la mercaderia atiempo
Comunicación entre departamentos
Desconfianza
tecnologia
tecnologia
tecnologia
tecnologia
tecnologia
Atención alcliente
Quiebrtes de stock
Productos sin etiquetar

Imagen personal
Atención al cliente
Quebrtes de stock
Productos sin etiquetar
Imagen personal
competencias
falta de capacitación al personal
SENTIMENTALISMO
RECHAZO
atencion al cliente
falta de compromiso
precios y publicidad
Falta de comunicación entre áreas y en algunos cargos no están claras las funciones.
nos falta incrementar el servicio al cliente
cuando las cosas me saslen mal o veo que puedo. en si mi familia es mi debilidad
atencion al cliente no es satisfactorio capacitaciones adecuadas para cada departamento dentro de la empresa
trabajo en equipo un trato mas humano de nuestros superiores como seres humanos y no como un recurso mas de la empresa
la demora en la reposición de ciertos productos
al momento el mobiliario para exhibición que hace lucir más las articulos en relación de una Tienda a otra
se me hace complicado decorar secciones
pagan muy pocos en las utilidades
servicio al cliente
no poder tomar desiciones en cuanto a los horarios de personal que corresponde a cada tienda segun sus necesidades.
Trabajar mas de 12 horas y dias continuos y no ser reconocido economicamente
comunicación
organización en los procesos
competencia de precio
alguien que no te comprenda
sin comentarios
sin comentarios

la falta de comunicacion
LOS UNIFORMES INCOMODOS SE DAÑAN, EN EL GRUPO DE TRABAJO NO ES TAN UNIDO
A VECES MI CARÁCTER ME HA TRAICIONADO Y HE LLEGADO A TENER PROBLEMAS
algo nerviosa
en los precios altos
en los precios altos
no saber algo y como realizarlo
NO SE RESPETA EN LA LIMPIEZA DE LOS BANOS Y COMEDOR
capacitación.
aveces los problemas que tenemos entre los mismos compañeros
impaciencia por llegar siempre al mobjetivo
la calidad de los uniformes debe de ser mejor, pues al tener trato directo con los clientes estos se fijan en el aspecto y forma de vestir de los empleados. si el cliente se ve reflejado en un empleado con un uniforme bien llevado y que no este roto ese cliente se sentirá identificado con Pycca por su buena atención y buena presencia de los trabajadores.
falta de mercaderia y q entre en buen estado.. falta de personal
que debo confiar en mi pontencial para realizar cualquier tipo de trabajo
que debo confiar en mi pontencial para realizar cualquier tipo de trabajo
NO HAY AUMENTO DE SUELDO EN SUPERVISORES
ninguna
Pycca :
Remuneraciones no acorde al mercadeo.
Remuneraciones no acorde al mercado
jefe de area no dura cada jefe viene con sus ideas y son aprovada
el personal de s.c. muchas veces actua de una forma poco profesional, no da buen servicio al cliente
establecer horarios determinados horarios para llegada del camion
Falta de reconocimiento
falta de estrategias
yo creo que en conjunto la empresxa con nosotros tambien deberia cambiar muchas cosas como por ejemplo eso de tener 2 o 3 horas de almuerzo no es de mi agrado por que creo que en ese tiempo nosotros podemos realizar actividaddes mas factibles y no desperdiciarlas sin hacer nada
Infraestructura del establecimiento pequeña

El alza de impuestos, y el alto costo de la producción
precios
la mayoría de administradores no tienen el perfil adecuado para su desempeño en tiendas
mejora en comunicacion
ni una
que no falte producto
SER RESERVADA CON MIS COMENTARIOS
Sueldos deberían pagarse en base a los cargos de manera equilibrada.
Evaluar conforme vayan pasando los años, las obligaciones y responsabilidades que tenemos en cada cargo
Que su personal sea honesto, respetuoso y responsable
mis defectos
los uniformes en cuestión de que se deterioran y descolorean
Poco incentivo al empleado no ascensos
la buena capacitación y comunicación no crea debilidades.
en los ascensos no valoran el trabajo
falta de estrategia
nada
Sistema tecnológico, que requiere aún llevar ciertos procesos manuales.
*A veces poca empatía de gerencia con los empleados
servicio al cliente
Mi familia y miedo hacer las cosas mal
SERVICIO AL CLIENTE
NO SUBEN EL SUELDO
falta de estrategia
precios en productos
los aranceles de importación
Mayor retroalimentación
Sensibilidad interna ante problemas
orden
precios
mi debilidad ser perfeccionista,

desarrollo
SERVICIO AL CLIENTE
estrategias
un poco de desorden y la reputacion
SERVICIO AL CLIENTE EXTERNO E INTERNO
precios muy altos
desanimio
desanimio
ciando no se comprometen todos para un buen trabajo pata obtener al din de cada mes Buenos resultados.
poca capacitacion en conocimientos de productos la comunicacion no es clara y oportuna entre las areas
falta de personal en el area de seguridad.
No le hallo ninguna
comunicacion
Busco la perfección aunque eso me tomé mucho tiempo
reputacion
precios en productos muy altos
que el local no tiene mucha seguridad
Falta de estrategia
los precios altos
precio en producto
falta de estrategia
claro q si
bien débil
precios altos en nuestra mercaderia
El sueldo no es acorde con las responsabilidades y experiencia que se tiene
reputacion
Personal no capacitado para su función, comunicación entre departamentos, Hacer responsable a otros de los problemas
Decisiones centralizadas y anticuadas
sueldo
sueldo
un poco mas de compa;erismo

atc
Precios muy altos y algunos productos de mala calidad.
FALTA DE COMUNICACION
precio totalmente exagerados
no respetan los días libre de los empleados
no respetan los días libre de los empleados
no conseguir lo que necesite
escases de producto y espacio en la tienda
los precios
no llegar a lo que me propongo
la falta de comprensión,comunicacion,compromiso de colaboradores
El egoismo ya que si todo el personal de la empresa fuera mas colaborador, contestar a tiempo las llamadas, tratar de ayudar en lo que sea posible al otro almacen en fin todos seriamos unidos y la empresa creceria mas rapido.
decir las cosas como son ser muy sincera al decir lo que siento
no brinda informacion del producto para nosotros poder dar un buen servicio
-El no tener información sobre el trabajo que se va a realizar en el día.
respuesta inmediata a un suceso con algun cliente molesto
NINGUNA
por mi desempeno en la area que correspondo
falta de estrategia
precios altos en productos
Poca seguridad en compras canal web con tarjeta pycca.
Usuarios de otros departamentos tienen programas para acceder directamente a la base de datos (aunque sea ambiente de pruebas o producción).
Sistema de cámaras pocas veces ayuda a determinar culpabilidad de un acto ilícito (por mala ubicación o por estar grabando en baja calidad).
Cuatro años sin aumento de sueldo es decepcionante para el trabajador.
Creo que región Sierra necesita una mejor cobertura para problemas/necesidades de los sistemas.
no
COMUNICACION

la debilidad de k un cliente se vaya insatisfecho
la mala atención de ciertos vendedores
suelo
precios muy alto
debilidad q haya atención al cliente en todas nuestras agencias
Quizas una debilidad puede ser, el no crear promociones especiales a los clientes pycca. Me refiero a los clientes fieles a PYCCA.
.
falta de capacitacion
requisitos profesionales para cargops adinistrativos
Minimizar el tiempo de los requerimientos
O DEBILIDADES
fracasar
FALTA DE COMPROMISO DE LA MAYORIA DE LOS COLABORADORES PARA TENER UNA EXCELENTE ATENCION AL CLIENTE
PONERSE DE ACUERDO PARA HORARIOS DE ACUERDO A SUSU NECESIDADES DE CADA LOCAL Y CAMBIAR URGENTE NOS UNIFORMES YA QUE NUNCA PYCCA HABIA DADO UNIFORMES DE MALA CALIDAD
en el tema de servicio al cliente, en los locales los fines de semana hay pocos vendedores q no abasstese para la atención y eso da una mala imagen de servicio
el sueldo de los trabajadores
Precios de los productos.
Almacenes que cubren el mismo sector geografico.
Los largos horas de sobretiempo que hacen en fechas especificas.
competencia en precios
provincia debe ser mas considerada, para eventos , para reuniones, hacernos mas participe en todo lo que la empresa realice a mas de cosas de recursos humanos, y considerar mas el trabajo de los colaboradores que trabajamos todos los fines de semana sin faltas ya que es un sacrificio mas alto que los otros ya que ellos se turnan para irse un fin de semana , en cambio los otros cargos hay q trabajar todos los fines de semanas, hacer campeonatos donde todas las tiendas participemos , hay que ser un solo grupo para que la empresa salga adelante
VENTAS VARIABLES
crecimiento y oportunidades
ATENCION CLIENTE

la falta de coordinacion entre jefes y colaboradores.
no ser escuchada mis opiniones
Mercadería que llega y no hay información correcta ..
Un mal control en el envío de mercadería a los almacenes por parte de la bodega central. Esto deja mucha mercadería incompleta además llena los pequeños almacenes que no poseen bodega enviando mercadería en exceso
COMPARACION DE ORECIOS CIN OTRAS COMPANIAS
precios
ser impuntual
tiene mucha competencia en el mercado con respecto a precios
alza del iva
ignorar la opinión de los miembros del área

REPORTE DE RESULTADOS

COMENTARIOS FODA

AMENAZAS
Nuevas actividades a realizar
NINGUNA
LA SOCIEDAD PIDE TITULO Y DEBO CONTINUAR MIS ESTUDIOS Y SACAR MI TITULO UNIVERSITARIO
1. Que no esten comprometidos los colaboradores y no esten dispuestos a dar un 110%.
Crisis del país
Entorno económico
Enemistad y formación de bandos, Resistencia al cambio
crisis económica
salud
LA INFORMALIDAD CON PRODUCTOS SIMILARES A MENORES PRECIOS
por el clima por que no hay ventas
como empresa seria la subida del iva en los productos
el incremento del IVA
la competencia porque ahora hay muchas empresas que ya venden articulos para el hogar como nosotros lo hacemos
que hay empresas que mejoran sus precios y sus productos
la competencia en otras tiendas
LA ENVIDIA
Aumento de IVA
Desempleo
Aumento de empresas Retail a nivel nacional
FUNCIONES REMPLAZABLES
COMPETENCIA
EL ALZA DEL IVA
una amenaza puede ser que el presidente de la republica suba el iva ya que eso bajaria las ventas
Talentos buscando mejores oportunidades
Desgaste laboral

Falta de resultados
YO DIRIA DESACUERDOS POR QUE CADA CABEZA ES UN MUNDO PERO SI DECIDIMOS PODEMOS MEJORAR Y TRIUNFAR
fallarme a mi mismo
DE HACER CASO OMISO A LOS RECLAMOS DE LOS COLABORADORES
CUANDO ME DESPISTO Y NO REALIZO LO QUE ME ORDENARON
Los que no son de beneficio para tu vida o trabajo.
La falta de compromiso que pudiera llegar a existir en mis compañeros, lo cual detendría mi buen funcionamiento.
La falta de compromiso que pudiera llegar a existir en mis compañeros, lo cual detendría mi buen funcionamiento.
competir conmigo misma
no tener tiempo para todo lo que quiero lograr hacer
Estudios
LA COMPETENCIA QUE VIVIMOS EN EL DIA A DIA EN ESTE MUNDO TAN GLOBALIZADO
FALTA DE CAPACITACIÓN A NIVEL NACIONAL
COMPETENCIA FABRICA
Apuros
Mal servicio de post venta
no se
Competencia
mejores ofertas en otros locales
la competencia
La competencia podria captar nuestro personal y aprovecha de nuestra experiencia ofreciendo mejores prestaciones.
Competidores externos
A la empresa en general le falta más comunicación con las diferentes áreas, existen procesos que no tienen un orden como tal y esto dificulta y quita tiempo a la persona que lo está realizando
productos caros
MEDIDAS ECONÓMICAS ACTUALES
AUMENTO DE PRECIOS
El tiempo versus las exigencias académicas posibles
Colaboradores claves buscan mejores oportunidades en la competencia con los conocimientos adquiridos en la empresa.
No somos equipo unido, no hay respeto ni grados de cargos

COMPETENCIA (PICA), POR QUE POR SUS DESCUENTOS SE NOS CAEN NEGOCIOS, A PESAR DE SER DE UN MISMO GRUPO.
el tomar malas deciones a futuro
no ninguna
CONSTANTE DESGANO POR PARTE DE CIERTOS EMPLEADOS AL REALIZAR ALGUNOS TRABAJOS
Sueldos no competitivos
Los factores económicos golpean directamente las inversiones en el Mercado, lo cual merma las opciones de negocio.
la remuneracion vs la responsabilidad debe ser acorde y equitativa.
Nunca
MAS QUE AMENAZAS ES UN COMENTARIO , CREO QUE SI NOS DAN LA OPORTUNIDAD DE UN ASCENSO DEBERIA SER DE INMEDIATO Y NO ESPERAR DE MUCHO, POR QUE SI DAN ESA OPORTUNIDAD ES POR QUE SABEN LA CAPACIDAD DE LO QUE PODEMOS HACER , DE HAY TODO ME PARECE MUY BIEN Y ESTOY MUY AGRADECIDA CON LA EMPRESA PYCCA POR QUE GRACIAS A ELLOS PUEDO SOLVENTAR LAS NECESIDADES DE , MI FAMILIA
NINGUNA
Usuarios, el mal uso de las herramientas, poca adaptacion a los cambios o mejoras tecnológicas.
Nuestra propia competencia que es Fabrica y K-Centros en tema precios.
No capacitan constantemente al personal.
Falta de imparcialidad con respecto a las multas a ciertos empleados.
No se valora de ninguna forma el trabajo remoto (stand by y trabajos fuera de horario) de la gente de tecnología.
Mala atención al cliente en las tiendas (ciertos vendedores no brindan ayuda ni confianza al momento de realizar una compra).
La logística de entrega de artículos no se ajusta a las necesidades del cliente.
BAJO RENDIMIENTO EN EL DESARROLLO DE TAREAS DE ACUERDO A OBJETIVOS PROPUESTOS
CAMBIOS
FACTOR ECONÓMICO DEL PAÍS
personas con mas experiencia laboral
COMPETENCIA
DESMOTIVACION, EQUIPOS DIVIDIDOS ES DECIR, CADA QUIEN TOMA POR SU PROPIO LADO
Presión, sin considerar lo que afecta a la economia de la emrpesa.
La competencia ofrece precios más bajos en nuestros mismos productos
No poseer bodega en Quito

DESINFORMACION EN CUESTIONES LABORALES.

competencia

Las medidas económicas del Gobierno

no estar bien informado de las ofertas y promociones

El sistema

la velocidad de cambios o el nivel de respuesta que como empresa podemos tener hacia nuestros clientes vs las que otras empresas nacionales o internacionales o competencia pueda tener y que empezaron a digitalizarse antes realicen y que de alguna manera logren acogida disminuyendo el pastel y que impacten comercialmente nuestros resultados.

NINGUNA

Quedarnos atrás de las otras compañías por no innovar o hacerlo apresurado sin un conocimiento previo porque puede ser mal implementado

QUE BAJEN LAS COMISIONES

sueldos no competitivos con la competencia

MEJORAR LA CALIDAD DE LOS PRODUCTOS DARLE MAYOR ATENCION A LOS CLIENTES QUE ESTAN INCONFORMES. CUANDO SE LES DAÑA UN PRODUCTO NO MANDARLOS A REPARAR SINO CAMBIARSELOS POR UNO NUEVO. A MUCHOS ESO LES MOLESTA. AYUDARLOS CON NO REPORTAR AL BURO A UN DIA DE VENCIDO.

ECONOMIA

DEBERIA DARSE MAS CURSOS DE SSCC PARA TODA LA EMPRESA.

..

no se cumple a tiempo los f4 porque no son despachados los pedidos a tiempos

Competencia

solucion averias productos

MEJORAR LA IMAGEN DE LOS PRODUCTOS EN LOS ALMACENES INNOVAR

ninguna

Recorte de personal

la constante innovacion en cuanto a los cambios tecnologico

mejora en entrega de pedidos de f4

Empresas de la competencia con productos de mejor calidad.

Poca competitividad en precios.

Empresas de la competencia con mejores sistemas de entregas a domicilio.

Precios elevados en mercadería a comparación con la competencia
La inestabilidad socio económica del país.
NINGUNA
ascender a personas q no lo merecen y que no tienen mucho tiempo en la empresa
COMPETENCIA
conformismo
Los clientes pueden buscar una mejor atención al cliente en las tiendas.
LA COMPETENCIA EN EL MERCADO
Inresponsabilidad
colaboradores que cumplieron su ciclo
COMPETENCIA DE OTRAS COMPAÑIAS
Existen colaboradores reacios al cambio.
Fuga de cerebros.
COMPETENCIAS
toma de decisión
PRECIOS DE CONTADOS EN COMPETENCIA
mentira
MALOS COMENTARIOS
falta de comunicación con mi supervisor de tienda, diferencias en formas de pensar
MALOS ELEMENTOS CONTRATADOS
aumento de impuesto
competencia
que te voten
Economía nacional. Competencia.
* LA COMPETENCIA A NIVEL DE EMPRESAS
* EL SISTEMA COMPUTARIZADO DEBERIA SER DE EXCELENTE CALIDAD Y MAYOR RAPIDEZ
* LA ECONOMIA DEL PAIS, DE CIERTA MANERA NOS AFECTA
No sé
ninguna
Pensar que la gente va actuar como yo lo haria
La competitividad laboral

Recesión
Genera desmotivación en los empleados
NINGUNA
competencia
tiendas con mayores ofertas y bajos precios
debilidad
EXISTEN MODIFICACIONES RELAMPAGO QUE AFECTAN MUCHAS VECES NUESTROS SUELDOS PERO NO LO ANALIZAN, SOLO LO REALIZAN SIN NI SIQUIERA AYUDARNOS O HABLAR CON LOS OPERADORES
ninguna
PERSONAS QUE NOS MAL INFORMAN
Son muchas por ejemplo no afluencia de clientes por muchos motivos
Por motivo concentración no hacer mi trabajo
COMPETENCIAS
no aprovechar la coordiabilidad y trato al cliente
no consultar los productos en stock y disponibilidad
relacionar el ambito personal con lo laboral
no aprovechar la coordiabilidad y trato al cliente
no consultar los productos en stock y disponibilidad
relacionar el ambito personal con lo laboral
hay almacenes que compiten en precios y variedad
NO
NO
el jefe debe apoyar a todos sus trabajadores de la misma manera, sea vendedor a un administrador, porque por todos es que se llega a una meta, nadie debe tener algun engreido.
INTIMIDACION AL PERSONAL
Ninguna.
competencia de precios con almacenes q producen o venden un producto parecido al de la tienda
A veces los favoritismo entres empleados
Podria una amenaza ser que el cliente venga enojado ya sea x un producto o algo se ssc y el cliente venga de una mala manera con agresión o decir VERAS TE VOY HACER BOTAR, me podria asustar porque avces el cliente tiene la razon y por ello asi sea que el cliente invente o no diga las cosas como son, yo podria perder mi trabajo por la deslealtad del cliente en no decir la verdad.. Y la

amenaza para la empresa es tener competencia con otra casa comercial..
NINGUNA YA QUE SI DESEMPEÑO BIEN MI TRABAJO NO TENDRIA DE QUE PREOCUPARME
no surtir a tiempo la tienda eso cuenta en la impresion q se gerenra al cliente
PENSAR MUCHO
ninguna
LA EMPRESA TIENE MUCHA COMPETENCIA POR ENDE DEBE MEJORAR LOS PRECIOS NOSOTROS NO COMPETIMOS EN PRECIO CON NINGUN LOCAL DE LA COMPETENCIA
veo como amenazas las empresas competencia, ya que tienen los productos de nuestra empresa un poco mas economicos , y algunos clientes ,deciden comprar por otras partes , y otra de las amenazas que puedo ver , y menos ventas de mas tecnología,
NO LAS HAY LOGRO LO Q ME PROPONGO SIEMPRE CON FINES POSITIVOS .
amenazas ninguna no me siento superior ah nadie solo deseo colaborar con todos en la empresa pycca
falta de surtido de mercaderia
reirme mucho
ninguna
de no poder superarme
tener mucha competencia
LA COMPETENCIA Y PRECIOS
mas capacitaciones para el personal para que tosdos estemos capacitados y brindar un mejor servicio a nuestros clientes
deudas
economia
ser precavido
trabajar todo el dia
Que no haya un buen companerismo.
precios en plasticos nos comparan con el comisariato porque no vendemos al mismo precio
COMPETENCIA CON MEJORES PRECIOS
inestabilidad
NO HAY MUCHA SEGURIDAD PARA LOS AMIGOS DE LO AJENO.
hacer alguna cosa mal por desconocimiento del sistema
NINGUNA
tenemos competencias cada dia
agilidad de la competencia en entender el mercado y su crecimiento

no tener tiempo para la familia
envidias profesionales
NO SE
La impuntualidad
ingresos de productos de mala calidad y que venga en desperfecto
El clima
precios altos y mercaderia que se da;an a los 2 o 3 dias que a facturado el cliente
MIEDO A NO SER ESCUCHADO Y COMPRENDIDO
competencia
situaciones del pais
situaciones del pais
Seguridad en tiendas
1.PRECIOS SOBRE VALORADOS
2. FALTA DE TECNOLOGÍA Y E INVOLUCRARSE CON LA NUEVA GENERACIÓN.
3. COMPETENCIA CON MEJOR CALIDAD EN LA MERCADERÍA.
4. MAS BENEFICIOS HACIA LOS COLABORADORES.
5. MEJORAR LA INFRAESTRUCTURA.
los malos comentarios de compañeros
sentirse acosado x clientes que no saben tratar
el servicio al cliente, sabe como tratar al cliente.
clima
PRECIOS
horarios poco flexifles
FALTA DE COMUNICACION EN LAS DIFERENTES AREAS
la competencia
con la competencia
EMPRESA LA FAVORITA
x mi problema de salud me impide el crecimiento profesional ...
cuando quitan el bono
no
ninguna

variedad y calidad
competencia
dejarse llevar por los malos comentarios y no ir a la fuente
estar preparados ante fallas de los servidores de computo
falta mejorar servicio al cliente
De que la economia afecte a la empresa y haya reduccion de personal , ya que mi trabajo importa mucho y no desearia perderlo...
no poder hablar las cosas que uno siente xq es mal visto
hay amenazas entre tiendas externas con bajos precios en productos y buenos combos para los clientes
el crecimiento de otras empresas que nos resta debilidad por ejemplo comparación de precios
NINGUNA
CAMBIOS
NO HAY COMPETENCIA JUSTA CON LOS PROMOTORES DE TIENDAS
TRATO JUSTO EN LAS TIENDAS
PERDIDA DE INTERES LABORAL
perder clientes con las llamadas tan tempranas y molestan al cliente
CAMBIOS REPENTINO DE ALMACEN
DISTANCIA DE TRABAJO
qe me van a botar por que alguna equivocacion hay tenido
LAS ENFERMEDADES
PERDIDAS FAMILIARES DE SERES AMADOS
Ninguna
La competencia en precios de otras tiendas..
LA COMPETENCIA QUE TIENE MAS BAJOS QUE PYCCA
ninguno
PERDER A MI MAMA
NO TERNERLO CERCA
NINGUNA
Subir un precio sin antes investigar lo que ofrecen nuestros competidores.

ningunas
Debido a la inestabilidad política los clientes de resisten muchas veces en realizar compras.
pienso que la lider de la categoria polipapel no nos escucha del todo lo que nos solicitan nuestros clientes.
calidad de producto
los precios de la competencia
calidad
LA NO URGENCIA EN LA REMODELACION DEL LOCAL LO QUE NOS DEJA EN CUANTO A IMAGEN POR DEBAJO DE LA COMPETENCIA.
COMPETITIVIDAD
No llegar al presupuesto deseado por políticas,y climas
ninguna
ninguna
las constantes lluvias o temblores
ninguna
SERVICIO
ninguna
ALZA DE IMPUESTOS
cuando otros almacenes tienen mejores ofertas que nosotros
no saber escuchar
cuando abren un local nuevo que venda mas bajo los productos y es lo mismo que vendemos nosotros... la lluvias son una amenaza por que baja la afluencia y no tengamos ventas
0
influencia de personal con personalidad negativa
X
ninguna
Ninguna
LA COMPETENCIA
el equipo se siente un poco desunido por dos jefaturas de supervisión, no se felicita los logros solo se recalca los errores
compañeros del almacen son criticones
que el sueldo baje quitandonos el bono que eso ayuda bastante para los colaboradores
la amenaza del almacén si no se trata con cada uno de las personas de como se sienten en el aspecto laboral y compañerismo y

no hay un seguimiento a fondo de bullying contra el personal burlas comentarios ofensivos el local no dará un buen desempeño porque nadie quiere ir a trabajar en un lugar donde se siente menospreciado por compañeros.

EN BASE A LO OBSERVADO EN ESTE LAPSO DE TIEMPO QUE LLEVO DENTRO DE LA EMPRESA PUEDO DETERMINAR QUE LOS MATERIALES E INSUMOS (UNIFORMES) NECESARIOS PARA QUE UN COLABORADOR PUEDA REALIZAR SU TRABAJO DE LA MEJOR MANERA NO SON ENTREGADOS EN BASE A LAS NECESIDADES DEL MISMO SINO EN BASE A CRITERIOS PERSONALES O EN BASE A ESTUDIOS REALIZADOS FUERA DEL CAMPO LOS MISMOS QUE NO REVELAN LO QUE OCURRE EN EL DÍA A DÍA DENTRO DE LA JORNADA DE TRABAJO

por mi parte es en lo que corresponde a dos jefaturas les falta demasiada tolerancia y apoyo a los colaboradores ya que ellos como jefes deberían dar apoyo para poder estar en un buen clima laboral pero de esta parte no es así lo que yo pediría es más apoyo de parte de estas dos jefaturas ya que en un ambiente así no se puede trabajar más apoyo porfis

LAS LLUVIAS

LOS PRECIOS MUCHAS VECES SON SUPERIORES EN CIERTOS PRODUCTOS A LA COMPETENCIA

De que por un error me puedan liquidar de la empresa

INESTABILIDAD ECONOMICA PAIS

ninguna

peleas

perdida

Indice de desempleo

la competencia en otras empresas que innovan

temo a perder el trabajo

riesgo de la tasa de trabajo que cada día va disminuyendo .

no llegar alcanzar la expectativas ante mis jefes

en algun momnwtio quedarme sin trabajo

COMPETENCIA

sentir temor de quedarme si trabajo ya que con este sueldo ayudo a mi familia

talvez de temor de que no halla fluencia de clientes

Que mi trabajo no sea valorado por clientes dificiles.

ninguna

morir

la competencia

competencia
falsos comentarios sobre terceras personas o especulaciones
envios de mercaderia en provincias perdida de ventas
al momento del cliente escoger su forma de pago x meses sin intereses
que no contamos con apoyos de nuestro
no se puede vender x lluvias inesperadas
no llegar a las expectativas de mis jefes
ser mas cordiales y nunca dejar solo al cliente al momento de que va a realizar alguna compra
EXISTEN VARIOS COMPETIDORES QUE TIENE LOS MISMO PRODUCTO PERO ABAJO COSTO.
que cumpliré con mis objetivos previstos
falta personal
CAMBIO SOCIOECONOMICO
EVOLUCION DE LAS NECESIDADES
MEJORAR EN LOS PRECIOS DE ACUERDO A LA COMPETENCIA BUSCAR ALTERNATIVAS GANADORAS
ninguna
la economia que vive el pais
ninguna
No hay recursos actualizados para realizar de manera eficiente el trabajo
sueldo
Descuido de otras áreas
Competencias
Descuido de otras áreas
Competencias
la economia quiebre de stok en bodegas
poco personal en el area
FAVORITISMOS
recorte de personal
hay mucha competencia x precios bajos en otras empresas
productos de pesima calidad
mercaderia china
PRECIOS MUY ALTOS EN COMPARACION A LA COMPETENCIA

competencia
no ayudar a cumplir los objetivos que me pide la empresa
que suban el iva y aumenten mas los productos
PERDER CLIENTES POR FALTA DE ATENCIÓN, REDUCCIÓN DE PERSONAL
Alta de impuestos
Trabajo en equipo
.
atualizacion de sistemas
la copetencia directa
El desabastecimiento de mercadería en los locales
competencia
ostaculo regulatorio
la copetencia directa
competencia
la competencia
los precios muy elevados en varios productos el alza del iva
mucha competencia con mi personal
las huelgas. la limpieza y mantenimiento en los productos.
NIGUNA
una de las amenazas mas videntes que tenemos en la actualidad es la situacion economica del pais , por que seria una amenaza seria que suban aranceles y por ende esto seria una perdida de cliente o un bajo trafico de clientes
una de las amenazas mas videntes que tenemos en la actualidad es la situacion economica del pais , por que seria una amenaza seria que suban aranceles y por ende esto seria una perdida de cliente o un bajo trafico de clientes
diferencia muy alta con la competencia
VARIOS LOCALES Q VENDEN LO MISMO
los malos comentarios y chismes de barrio o cuando los jefes llegan de mal genio y se desquitan con alguien
economia
no cumplimiento del contrato
la competencia directa o indirectamente , Realizar estudios de nuestro alrededor
amenaza es no salir de la empresa nunca
Recesion economica o nuevos impuestos

Laboral :Competidores con precios agresivos.
la empresa dice que esta apostando mucho a que surjan nuevas oportunidades de ascenso pero obtan por traer personal nuevo antes que ascender al personal antiguo que ya conoce un poco mas y lo puede hacer con mas confianza y mayor rapidez.
que la competencia este ganando terreno por los precios
La competencia con otras empresas.
Criticas
No trabajar en conjunto entre areas como almacen y Club Pycca
La poca o nula lealtad que el colaborador no muestra hacia la compañía, en diferentes aspectos que afectan gravemente.
ninguna
No tener un crecimiento en la empresa
no ninguna
.....
competencias
COMPETENCIA CON EMPRESAS RELACIONADAS Y ALZA DE PRECIOS EN LOS PRODUCTOS
Empresas que requieren personal de pycca con las mismas características
comunicacion administrativa
ninguna
COMPETENCIA
competencias en otras tiendas
PRODUCTOS SIMILARES QUE SE VENDEN EN EL MERCADO SIMILARES A LOS DE LA EMPRESA
caracter
la competencia de los otros almacenes
para mi las amenazas seria no se deje de surtil el almacen , pues hay una epocas que nos quedamos con perchas vacias
Competencia
la competencia
precios
Incumplir con las metas trazadas
Que suba el iva que haiga cambios ecomicos en el pais
Competividad
con la falta de comunicación se esta quebrantando con el habiente laboral
el cambio de local por los estudios de mis hijas

Disminucion de flujo de clientes en CC
Apertura de credito en otros retail
competidores
que el cliente no satisfecho se vaya a la competencia
no llegar a las expectativa lo que mi jefe me delega
-AMBIENTE LABORAL
- CRITICAS LABORALES
.
que suban el iva
ECONOMIA
pocos barones alrededor para ayudarnos, nos extralimitamos los trabajos,
Quicentro sur
catastrofes naturales
si no rindes en tu trabajo es mejor renunciar y dar oportunidades a otros que quieren el trabajo.
ECONOMIA
Que nos cobren cuando hay perdidas, robos etc y saben que los delincuentes lo son y hacer cambios que afectan al trabajador
no tener el control
que el plastico cambie de calidad
Que suban los impuestos en el pais
inseguridad
COMPETENCIA
LAS LLUVIAS MANIFESTACIONES
involucran sus problemas personales con la tienda y aveces por eso hay dsicordias y no se puede trabajar bien entre todos los compañeros
-Competencia cada vez más agresiva
la impuntualidad
la impuntualidad
LA COMPETENCIA
dañar el clima laboral
las amenazas laborales si cuando por ejemplo enfermo y no puedo asistir pero hay un respaldo del iess pero para mis superiores no es valido por q uno no se puede enfermar y uno se siente atemorizado el solo hecho de caer enfermo gracias

HORAS EXTRAS

Malos comentarios que afectan la relacion laboral

COMPETENCIA

economia

economia

economia

bien

estamos perdiendo clientes por un seguro dental muy alto costo y sin tener deuda alguna sigue su pago mensual.

economia

traer productos de mala categoria en la cual perjuica a nuestra cadena

Pérdida de confianza del cliente

no las tengo

ninguna

competencia

competencia actual

incremento de competencia a nivel nacional.

ninguna

la competencia,economia

economia

INCREMENTO EN EL COSTO DE GASOLINA

Economico

que considere los años de trabajo--pa.cuando haya liquidacion

Falta de comunicacion y compromiso de parte de todos sus integrantes

Malas influencias decisiones, perder el apoyo de mi familia

la competencia

cambios en la legislacion

Competencia de empresas del mismo mercado

INCURSION DE NUEVOS COMPETIDORES

la competencia entre otras empresas que brindan mas ofertas y descuentos al cliente .

COMO AMENAZA VEO QUE LAS COMPETENCIAS SUELEN TENER COMBOS EN SUS PRODUCTOS LOS CUALES

NOS AFECTAN UN POCO
celeccion de personal
falta de capacitación en torno al trabajo
incrimiento de la gasolina,porque nos afecta en el costo del transporte de la mercaderia
amenaza la envidia del trabajo de algun compañero o uno mismo..que puedan quitarte los deseos las ideas y los sueños que uno habia programado a futuro.
LA COMPETENCIA
Competencia
perder mi trabajo
NO NADA
NO NADA
economia
economia
Competividad.
no se
El incremento de la delincuencia puede afectar la merma en los almacenes.
que la empresa no reconozca mi aporte dentro de la misma y termine siendo despedido.
economia
incremento de combustible para las personas y ya no quieren comprar por ahorrar dinero
no hay mucho trabajo en el pais q hace q las personas busquen robar en las tiendas
incremento de combustible para las personas y ya no quieren comprar por ahorrar dinero
no hay mucho trabajo en el pais q hace q las personas busquen robar en las tiendas
bueno una amenaza es que llego un poco tarde eso si tengo que cambiar por mi bien
ALGO QUE NO PUEDA REALIZAR O LLEGAR HACER
ninguna
ingresar productos de baja calidad
nuestra competencia y sus ofertas debemos mejorar nuestra categoria ..
que nos areglen los haire acondicionado y el comedor
No llegar al presupuesto
No se genere ventas
ninguna

Próxima apertura de tiendas que pueden acaparar a muchos de nuestros clientes
economía comercial y empresarial
El entorno político.
El ingreso de nuevas marcas de hogar al mercado ecuatoriano.
La competencia que existe en el mercado
Precios altos
Comprensión y sociabilidad en cuanto al gerente y/o encargado del almacén, autoritarismo y falta de comunicación entre jefe y subordinados, dejando de por sí un ambiente muy tenso de labores dentro de la empresa.
Ninguna
no llegar al presupuesto mensual de la tienda
Precios mas competitivos con las demás casas comerciales
competencia
temporada de lluvias
la lluvia las manifestaciones
Referente a la empresa y su rentabilidad, las decisiones gubernamentales que repercuten de inmediato.
Tener varias responsabilidades lo que puede retrasar el cumplimiento de mis metas.
competencia del exterior
competencia del exterior
competencia del exterior
competencia del exterior
competencia del exterior
Competencia
Aumento de impuestos
Lluvias y huelgas
Competencia
Aumento de impuestos
Lluvias y huelgas
cambios de precios
la parte de tecnología.
COMPETENCIAS
PERSONAS ENVIDIOSAS

aumento de impuestos
competitividad
Desconocimiento del impacto de cada área dentro de la compañía.
es creer que cuanto las cosas salen mal no se van a poder realizar. pero ante todo ser positiva
no
precios comparados con la competencia
Los precios de la competencia
que algun dia haya recorte de personal y me tenga que ir
competencia
servicio al cliente
regulaciones desfavorables
competencia agresiva
competitividad
no hay
mucha competencia estar a un valor similar a otras casa comerciales
mucha competencia estar a un valor similar a otras casa comerciales
competencia
EXISTE BASTANTE PRESION POR PARTE DE LOS GERENTES REGIONALES Y AVECES LA JEFA INMEDIATA NOS PASA DICIENDO QUE VAN HABER CAMBIOS PORQUE NO VENDEMOS Y ESO CAUSA INQUIETUD EN EL PERSONAL PORQUE NO SABEMOS SI DE VERDAD VAN A CAMBIARNOS, ESO SERIA PARA MI UNA AMENAZA
ninguna
la copetencia y que el gobierno suba el iva
la copetencia y que el gobierno suba el iva
competencia
la apertura de nuevos locales referente a la linea hogar en el centro comercial
la compentencia externa que siempre la tendremos y hay que estar listo y preparado
pues las lluvias es una causa de la cual pueda q nos afecte en las ventas.. Y tambien en los f4
no tenemos la seguridad adecuada para las personas de ajeno
no tenemos la seguridad adecuada para las personas de ajeno
EXTERNA POR PARTE DEL GOBIERNO EN CAMBIO DE ECONOMIA
ninguna

Pycca:
Nuevos competidores, crisis económica.
Nuevos competidores
cambia cada rato las comisiones cuando llega un jefe nuevo desanima en lo laboral
con este espacio debemos aprovechar y así ser más serviciales y dar una mejor imagen
no poder cumplir con los F4 por que no llega a tiempo el pedido
Competencia en crecimiento
economía
creo que una amenaza sería la falta muchas veces se compromiso no de todo el equipo de trabajo pero si de una cierta parte
Competencia
precios
enfermedades
Competencias
competencia
competencia de grandes cadenas que tienen mejores estrategias y márgenes más flexibles
competencia
ni una
comparar precios
SER DESPEDIDA INJUSTIFICADAMENTE
Que el personal llegue puntual
Que el personal este capacitado para sus respectivas funciones
ninguna porque todo lo puedo en Cristo que me fortalezca amen
un bajo desempeño o problemas
LA competencia
ninguna
infraestructura pisos mucho polvo
y mejor ubicación de mercadería
economía
competidores que puedan entrar con precios más competitivos
incremento de impuestos
déficit económico

ninguna
LA COMPETENCIA
Los clientes indican sería muy bueno poner una persona adicional para la atención en SSCC ya que por la distancia que hay entre los puntos actuales (norte y sur) Les toma mucho tiempo el traslado. Por los días libres que se deben tener los clientes no encuentran al personal y se molestan. En ese caso si se encuentra solo la persona del sur, les molesta tener que ir tan lejos estando en el norte. Por lo antes mencionado, muchos prefieren pagar lo ultimo que deben y cerrar la tarjeta, eso afecta a que tengamos menos compras con el credito directo. Los clientes sienten que no se ve por ellos y consideran eso una mala atención
CRISIS ECÓNICAS
competidores
competencia en precios
alsa del sri
pycca se una con las empresas terciarias
Economía del país
Posibles enfermedades q se llegasen a presentar que me limite en el cumplimiento de mi meta
politica
competencias
inseguridad
economia
economia
economicas y competitividad
CLIENTES INSATISFECHOS BUSCAN LA COMPETENCIA
competencia
no
no
cuando no se llegan a las metas aii probabilidad q nos cambien se almacén o nos envíen a sucursales muy lejos de casa
expansion de la competencia en tiendas de hogar, aumento de los aranceles,
creditos muy bajos,
inestabilidad en el mercado, precios no competitivos al contado
Para mi concepto no le hallo amenazas por ahora.
falta de trabajo en equipo
Los cambios que se hace con el personal

competencia
competencias
ninguna
competencia
otros almacenes que venden la marca d plastico pycca mas economico
competencias
economias
recibo muchas
ecoomia
competencia
Si me proponen mejor paga en una empresa externa dejo pycca
economia
Crecimiento de la competencia en cantidad de locales y en la oferta de productos más económicos
La competencia se profesionaliza dejando atrás el esquema familiar
sueldo
economia
que no cumplan con su trabajo los compa;eros
ingresar productos en mal estados y caros
La competencia de otros almacenes de mejor Respeto.
POBLACION DEMOGRAFICA
competencia,y precios
ninguna en lo personal
ninguna en lo personal
ninguna
competencias
la competencia con las otras empresas
ninguna
desunion de equipo de trabajo ,amistades no-comunes no reaccionar von criterio propio ante una situación laboral
La amenaza mayor es la falta de entusiasmo al trabajar, hacerlo por hacer no se obtiene los resultados deseados. Mucho personañ solo ve otro dia mas de trabajo y espera la salida en vez de aprovechar el tiempo en el trabajo para realizar cosas productivas para la empresa y nuestro bolsillo.

la competencia entre otros almacenes
la competencia de otros almacenes
-Al no desempeñarse en el trabajo, puede sufrir un cambio de local más lejano.
la competencia puede contar con mas muebles y tecnología con una gama mucho mas elevada la cual se puede compensar con un lider de categoria el cual se involucre un poquito con la tecnologia mas abanzadas
COMPETENCIA LABORAL
ser muy util en el cargo que realiso
economia
competencias xr las dems cadenas
Mantener desarrollos de sistemas en lenguajes antiguos.
No darle importancia a la estabilidad laboral y personal de los trabajadores.
Tener precios de venta altos de los productos por mucho que se ayude con el crédito.
Tener mecanismo de seguridad muy básico en las compras web para clientes credipycca (hay algunos reclamos al menos en recargas que dicen no haber realizado dicha transacción).
no
EL PAIS
la amenaza ante cualquier sospecha de urto y de personas de no buenos pensamientos
la competencia
seguridad
competencia
cada vez se incrementa la competencia
NO CONSIDERO ALGUNA AMENAZA, PYCCA ESTA EN OTRO NIVEL A COMPARACION CON OTRAS EMPRESAS
"COMPETENCIAS"
.
Quedar sin empleo
no brindar todos los beneficios a un colaborador
0 AMENAZAS
ninguna
LA COMPETENCIA CON SUS PROMOCIONES EXCLUSIVAS ,DESCUENTOS EXCEDIDOS
en el tema de los plasticos los precios son mas costosos q en las distribuidoras,no se da la atención oportuna a los clientes

la economia
Inestabilidad politica.
El despido en previsto del personal sin o con motivos no acordados.
competencia con otras empresas
deberian tener mejor ofertas,ya que si hay tiendas que nos ganan porq tienen mas beneficios los clientes, por ejemplo en depreppy si hay una oferta del 40% recibe el 10 mas si pagan con la tarjeta de ellos, eso le gusta mucho a los clientes y siempre vienen a decir eso y esperamos que se haga algo respeto a eso ya que este año hay unas metas mas altas y con lo que es credito deberian revisar mas afondo las politicas porque estamos perdiendo muchos clientes por ciertas, y ver que en todos lados le dan credito excepto aqui..
FALTA DE COMUNICACION ENTRE SUS COLABORADORES
competencia
CLIMA-RESECCION
crisis economica en la actualidad
los jefes que no saben tratar con los colaboradores y que lo unico que saben es mandar y nada mas
trabajar en un ambiente laboral no adecuado
Desconocimiento de la calidad y procedencia mercadería y el cuidado.de la misma..otra amenaza los.horarios establecidos para perchas el volumen de mercadería que llega a las tiendas..creo que deberíamos tener una organización en cuanto a perchado y atención al 100% al cliente y lucir limpios y bien uniformados a los ojos del cliente
Hay varios elementos que no siguen las normas y hacen lo posible para esconderse y unir su vida personal a la laboral dejando más trabajo al resto de personal por su incumplimiento y distracción
EL SUBA DEL IVA , O LOS ARANCELES
competencia
no llegar a las expectativas de mi jefe
el alza del iva
la competencia
Contratación de personal no calificado