



CUESTIONARIO CRM

Empresa:	_____
Contacto:	_____ Telefono: _____
Correo:	_____ Puesto: _____
Agente responsable:	_____
Fecha de visita:	_____ Fecha próximo compromiso: _____

1. ¿A qué industria corresponde el Negocio del Cliente?

2. ¿Invierte en medios o campañas para atraer clientes a su proyecto?

Si _____ No _____

3. ¿Sabe cuántas personas llegan por cada uno de los medios y por lo tanto saber cual es más efectivo? ***Manejamos medio por el cual el cliente se dio cuenta del proyecto**

Si _____ No _____

4. ¿Sabe que tanta atención y seguimiento le dan a cada uno de los clientes?

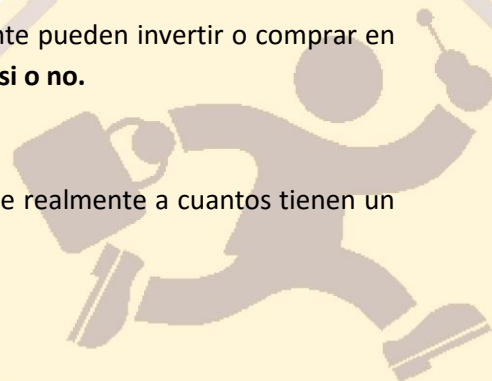
Si _____ No _____

5. ¿De toda su base de datos sabe cuántos clientes realmente pueden invertir o comprar en su proyecto? ***Manejamos nivel de interés y perfilado a comprar si o no.**

Si _____ No _____

6. De todos los clientes que están en su base de datos ¿sabe realmente a cuantos tienen un alto interés en venderle y cuales debería descartar?

Si _____ No _____



7. ¿Usted tiene personal de ventas que atienden a clientes para invertir o comprar en su proyecto?

Si _____ No _____

8. ¿Usted sabe cuál de sus asesores es más efectivo? ***Manejamos que asesor hizo tantas ventas en un rango de tiempo**

Si _____ No _____

9. ¿Sabe usted si hay alguna relación entre las ventas de un asesor y el medio o campaña por el cual viene el cliente? ***Nos faltaría una gráfica de ventas según el medio o campaña por la que llegó, pero el caso es interesante ya que hay veces que un asesor tiene muchas ventas, pero la realidad es que un bróker ya hizo su trabajo de convencimiento al cliente y el asesor ya no tiene tanta labor de convencimiento.**

Si _____ No _____

10. ¿Está relacionado con el concepto de CRM?

11. ¿Cuenta con una herramienta de CRM?

Si la respuesta es sí

a) ¿Cuál es el nombre de la herramienta?

b) ¿Está satisfecho con los resultados obtenidos con la herramienta?

Si la respuesta es No

a) Explique brevemente que es lo que le hace falta.

