



CÁMARA DE COMERCIO
HISPANO-SUECA

RESULTADOS DICIEMBRE 2012



RESUMEN RESULTADOS ENCUESTA SATISFACCIÓN DE SOCIOS DICIEMBRE 2012



CÁMARA DE COMERCIO
HISPANO-SUECA

Encuesta a los socios de la Cámara de Comercio Hispano-Sueca

Comenzar el cuestionario



Apoyo

Si tiene alguna consulta
acerca del cuestionario,
contacte por favor con:

belen@cchs.es

Para apoyo técnico:

jofre.cusi@3s.eu

Sistema

Requerimientos mínimos en
mi ordenador para rellenar
este cuestionario.

Encuesta a los socios de la Cámara de Comercio Hispano-Sueca

Bienvenido a la encuesta de socios de la CCHS

La Cámara de Comercio Hispano-Sueca se esfuerza constantemente en mejorar las relaciones con nuestros socios. Como parte de este proceso, llevamos a cabo una encuesta conducida por la empresa 3S, empresa que ayuda a sus clientes a tomar decisiones basadas en hechos.

Nuestra intención es que, a través de esta encuesta, nos proporciones información de cómo valoras nuestros servicios y cómo podemos mejorarlos. La confidencialidad de la encuesta está garantizada.

Tu aportación es muy válida dedicando entre 8 y 10 minutos a completar el cuestionario.

Muchas gracias por adelantado por tu colaboración.

Un cordial saludo,

Carlos Bernad
Presidente



Dos mundos, Tusen möjligheter

2012-01-08

3S Smart Strategy Solutions

INTRODUCCIÓN

Para determinar el nivel de Satisfacción que tenéis los socios y poder elaborar una estrategia de actuación de cara a 2013, la Cámara lanzó una encuesta de satisfacción con la empresa socia 3S el pasado 6 de noviembre de 2012. El resultado de esta encuesta fue presentado en primer lugar el pasado 18 de diciembre en la reunión de la Junta Directiva.

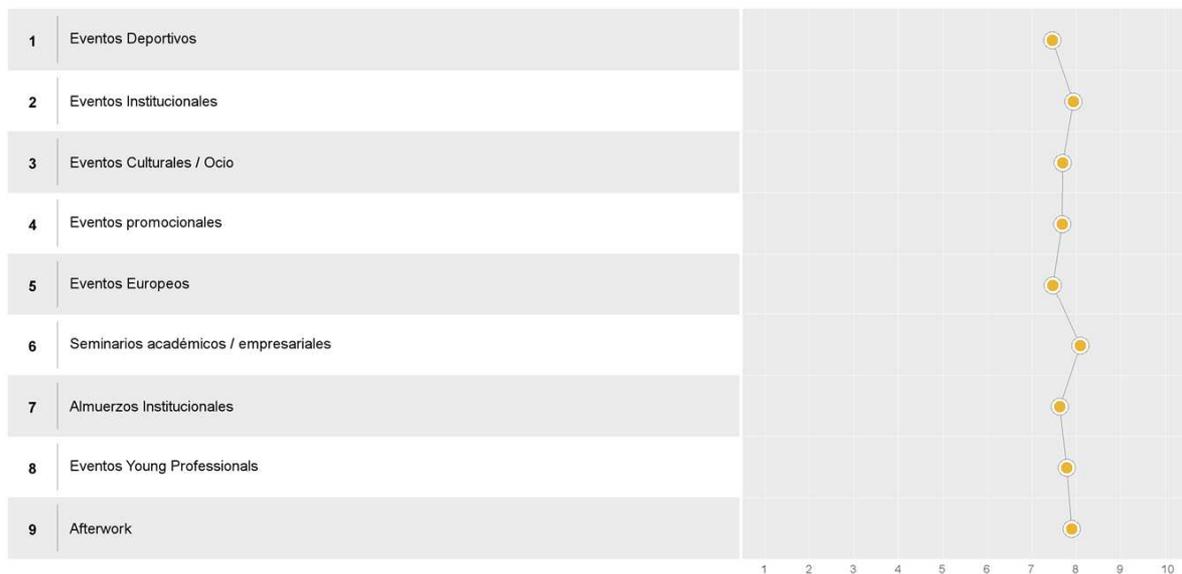
159 personas respondieron a la encuesta. Los resultados han sido analizados en función de tres variables: categoría de socio, años de antigüedad en la Cámara y el tipo de evento al que asisten.

PRESENTACIÓN RESULTADOS

En líneas generales, los resultados de la encuesta se resumen a continuación:

EVENTOS: Según se refleja en el siguiente gráfico, los eventos tienen una alta valoración, destacando los seminarios académicos/empresariales y los eventos institucionales como los más populares.

¿Cómo valora los siguientes eventos?



Total. Selección número: 159

Mean: 7.74

MOTIVOS: Los principales motivos por asociarse a la Cámara han sido, principalmente, ampliar la red de contactos, tener relación con Suecia y promocionar el negocio. Estos motivos están siendo satisfechos en su mayoría.

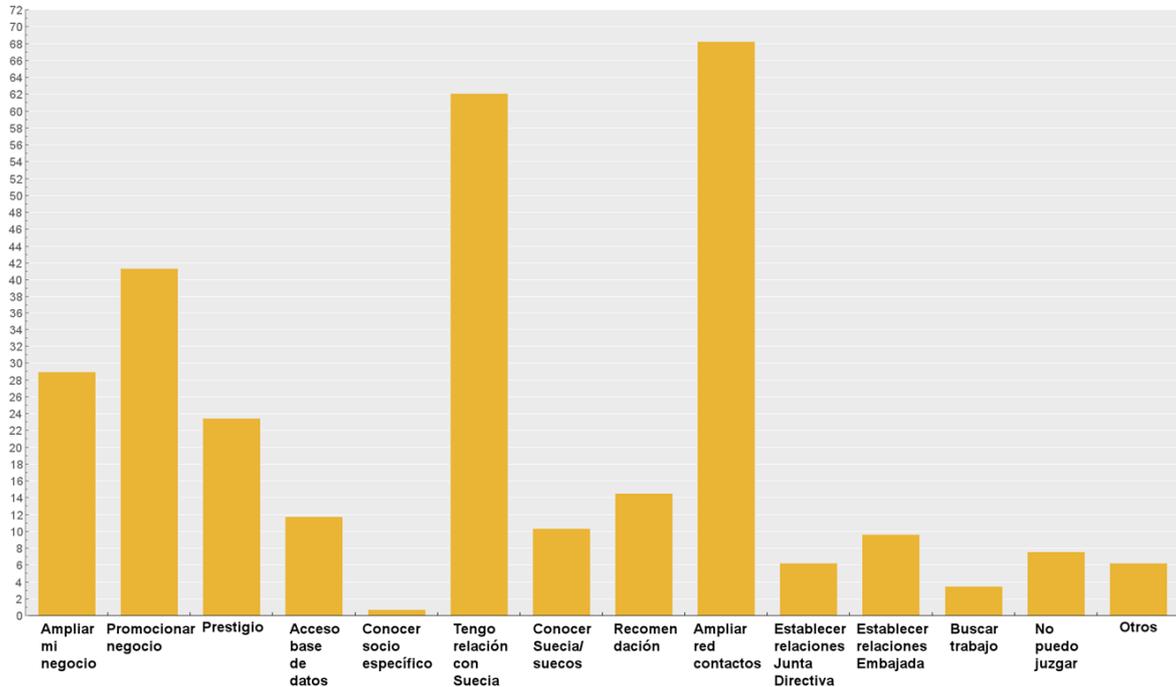


CÁMARA DE COMERCIO
HISPANO-SUECA



RESULTADOS DICIEMBRE 2012

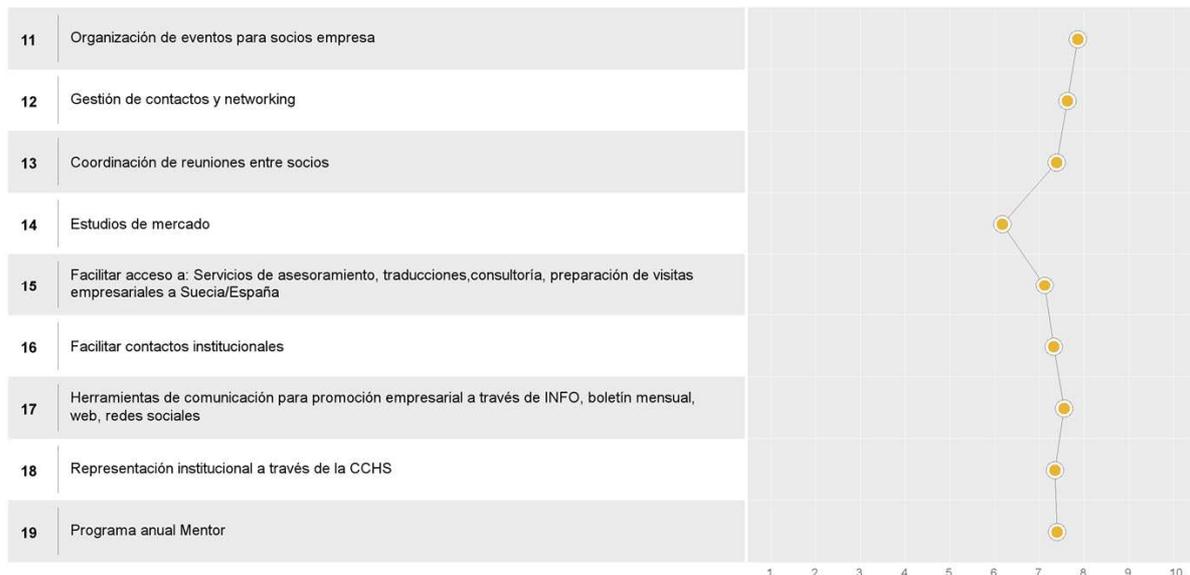
¿Cuáles fueron los motivos por los que se hicieron socios de la Cámara?



SERVICIOS: Según describe el gráfico a continuación, los Servicios que ofrece la Cámara que más aportan valor son:

- Gestión de contactos y networking
- Herramientas de comunicación para promoción empresarial a través de INFO, boletín mensual, web y redes sociales.

¿Qué valor aportan los servicios de la Cámara?

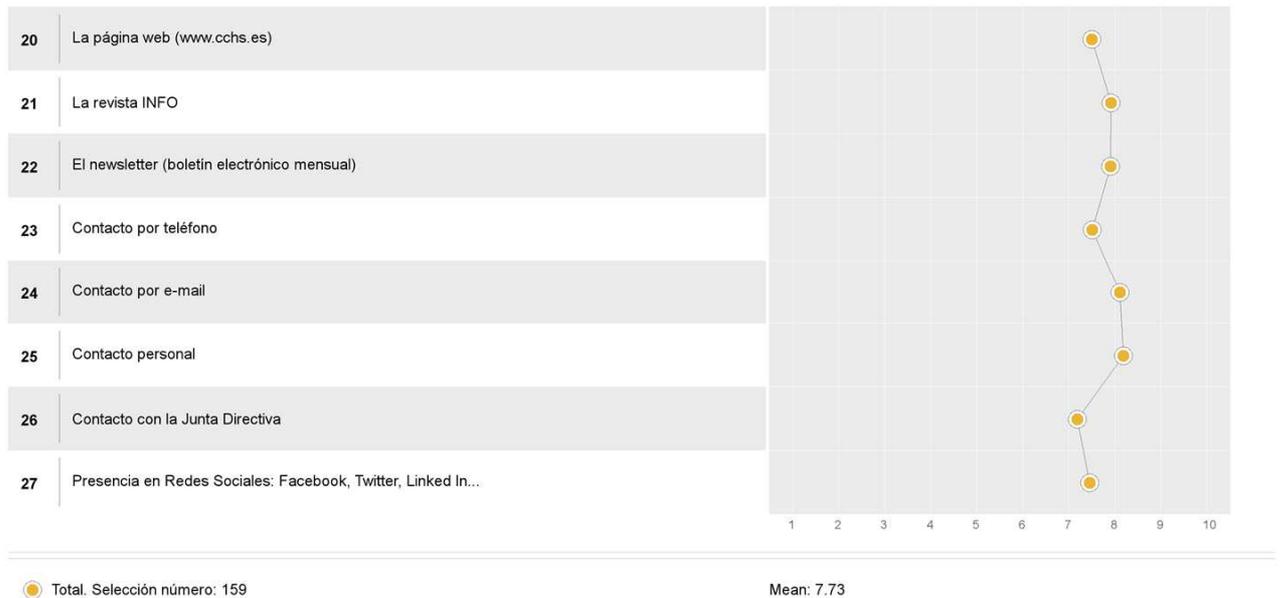


● Total. Selección número: 159

Mean: 7.31

CANALES DE COMUNICACIÓN: Los canales más valorados han sido la revista INFO y el contacto personal.

¿Cómo valora Vd. los siguientes canales de comunicación con la Cámara?



Aunque la relación personal y la comunicación con los socios han sido bien valoradas, aparecen dos puntos de mejora en estas áreas. Por un lado, comunicar mejor los servicios que ofrece la Cámara, y por otro, dar más peso y forma a la imagen que la Cámara proyecta como una entidad:

- Que fomente relaciones entre Suecia y España
- Que fomente relaciones entre las empresas de ambos países
- Que actúa como plataforma de intercambio socio cultural de ideas y debates

Fomentar a su vez la imagen de que la Cámara es una entidad:

- Que ofrece información a los socios para el desarrollo de sus negocios
- Que aporta herramientas de comunicación y marketing útiles para desarrollar su negocio.

La Cámara debe enfocar más los esfuerzos en satisfacer las expectativas según público objetivo; dar a conocer el abanico de servicios que ofrece y comunicar mejor el valor de cada evento.

SUGERENCIAS Y COMENTARIOS MÁS RECURRENTES de los socios:

- Fomentar más la interrelación entre los socios:
 - Fomentar más la creación de negocio entre los socios.
 - Mejorar la interrelación entre los socios, organizando algunas reuniones al año de todos los socios.
 - Más acciones con socios en las redes sociales.



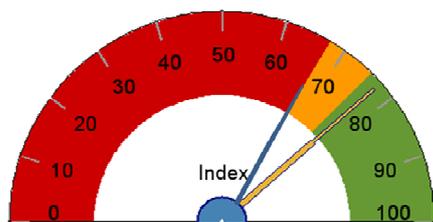
CÁMARA DE COMERCIO
HISPANO-SUECA

RESULTADOS DICIEMBRE 2012

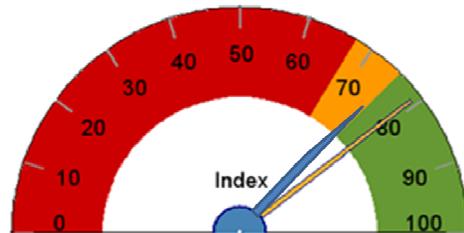


- Facilitar la comunicación entre españoles y suecos
 - o Más noticias sobre Suecia relevantes para relación comercial e información relevante del país
 - o Fomentar visitas de interés tanto en España como a Suecia.
 - o Intercambio de experiencias entre las empresas de uno y otro país sobre todo en dos temas fundamentales: educación y medioambiente.
- Cobertura en Suecia: Una mayor presencia de la Cámara en Suecia.
- Cobertura en España: Más actividades en las delegaciones locales (no sólo en Madrid) en especial en Andalucía.

COMPARATIVA 2008/2012 Y CONCLUSIÓN: La Cámara elaboró un estudio de satisfacción en el año 2008, y comparando los resultados en cuanto a satisfacción general y recomendación, al finalizar el estudio en 2012, el resultado muestra claramente un aumento notable en ambas variables según indican los siguientes gráficos:



Satisfacción general 2012 (77) ●
Satisfacción general 2008 (68) ●



Recomendación 2012 (79) ●
Recomendación 2008 (75) ●

Por último destacar que aumenta la satisfacción con los años como socio, disminuyendo en aquellos que no participan en eventos, para los nuevos por ello, recomendaros proactividad y participación en nuestros eventos, con el tiempo, se termina cosechando y sacando el mejor provecho de nuestra Organización.

Es el reto de la Cámara aumentar y mejorar esta satisfacción con el tiempo, pero sobre todo, mantener vuestras expectativas y la puntuación actual.

Muchas gracias por tu participación y por darnos tu opinión.

Junta Directiva
Cámara de Comercio Hispano Sueca