



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

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.

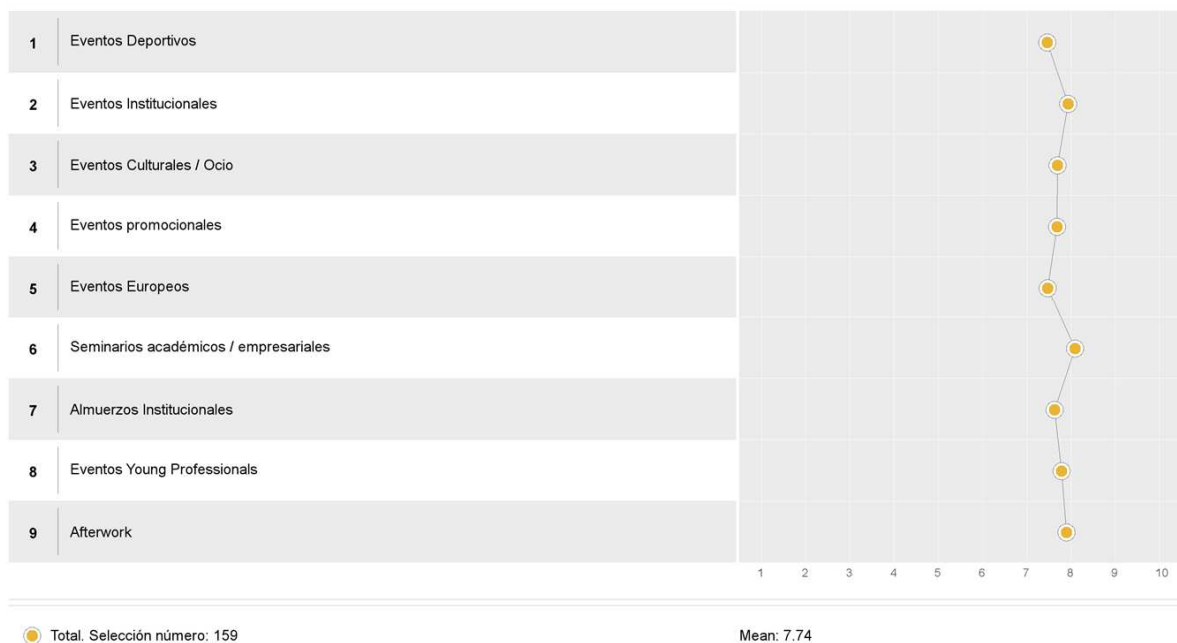
159 personas respondieron a la encuesta. Los resultados han sido analizados en función de tres variables: categoría de socio, años de antigüedad en la Cámara y el tipo de evento al que asisten.

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?



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.

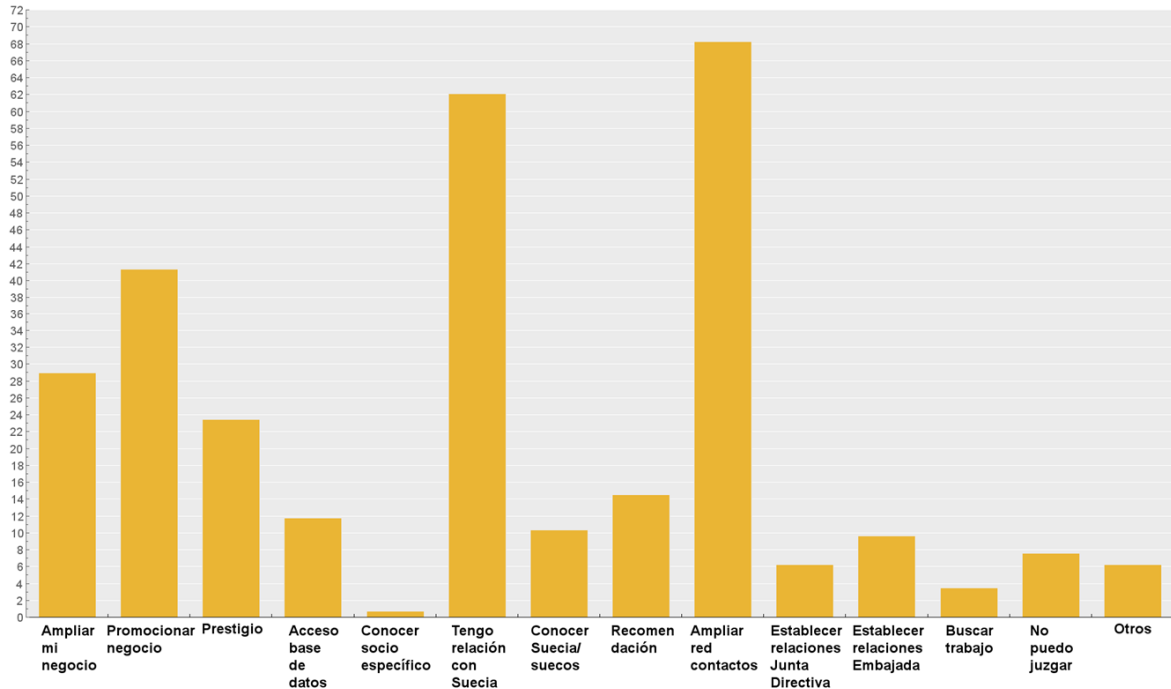


CÁMARA DE COMERCIO
HISPANO-SUECA



RESULTADOS DICIEMBRE 2012

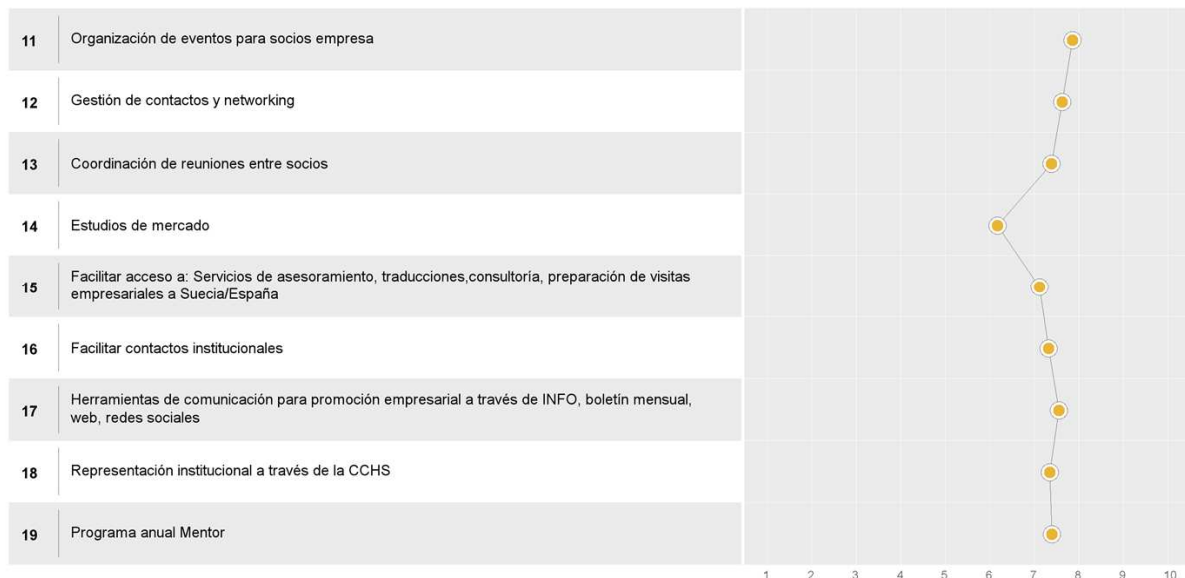
¿Cuáles fueron los motivos por los que se hicieron socios de la Cámara?



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?

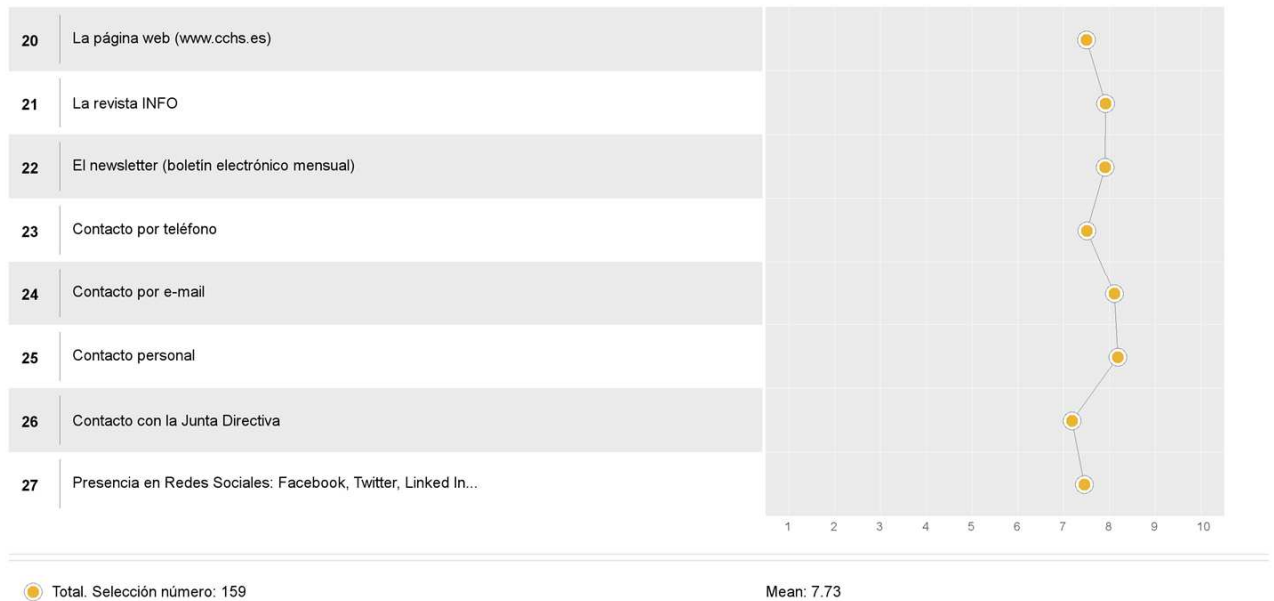


● Total. Selección número: 159

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.



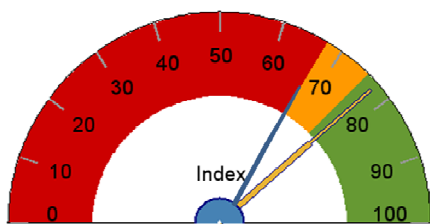
CÁMARA DE COMERCIO
HISPANO-SUECA

RESULTADOS DICIEMBRE 2012

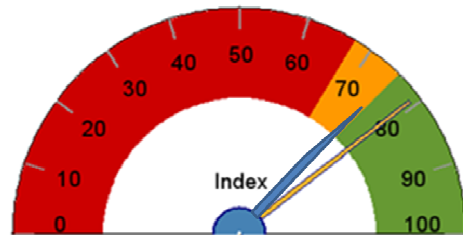


- Facilitar la comunicación entre españoles y suecos
 - o Más noticias sobre Suecia relevantes para relación comercial e información relevante del país
 - o Fomentar visitas de interés tanto en España como a Suecia.
 - o Intercambio de experiencias entre las empresas de uno y otro país sobre todo en 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