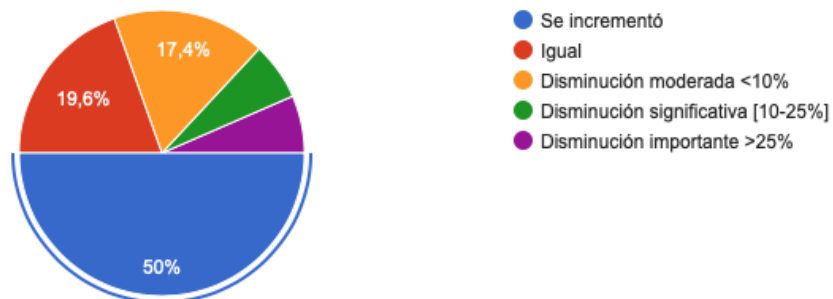


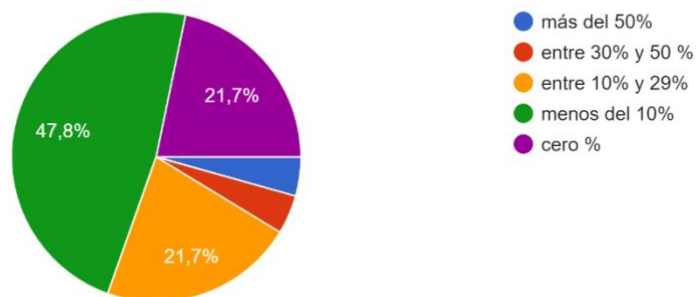
Tu facturación en 2020 respecto a 2019

46 respuestas

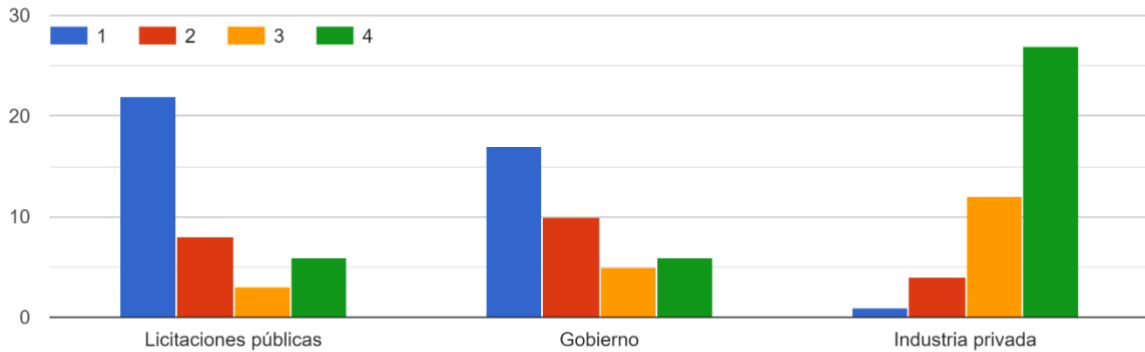


¿Qué % de tu facturación 2020 fue por nuevas líneas de negocio?

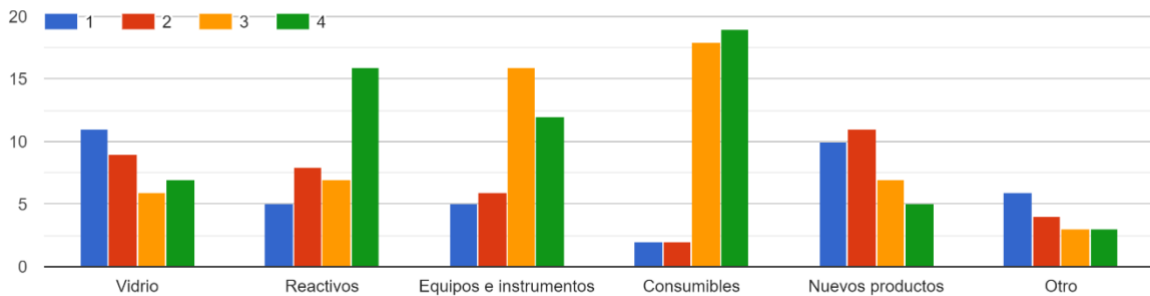
46 respuestas



Califique del 1 al 4 la cantidad de solicitudes que su empresa recibe por sector:



Califique del 1 al 4 demanda que recibe de los siguientes insumos



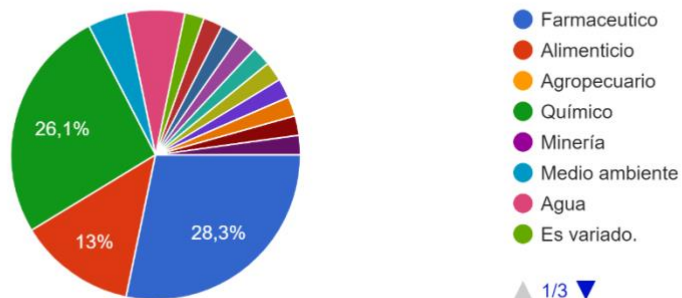
Señale cómo espera que evolucionen sus ventas al cierre de este año

46 respuestas



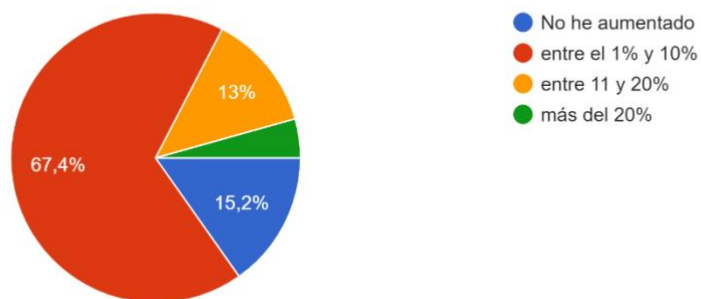
A que sector atiendes principalmente

46 respuestas



¿En qué % aumentaron los precios de tus productos?

46 respuestas



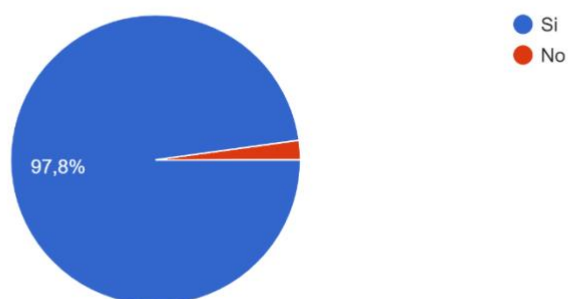
Consideras que tu cliente decide la compra principalmente por:

46 respuestas



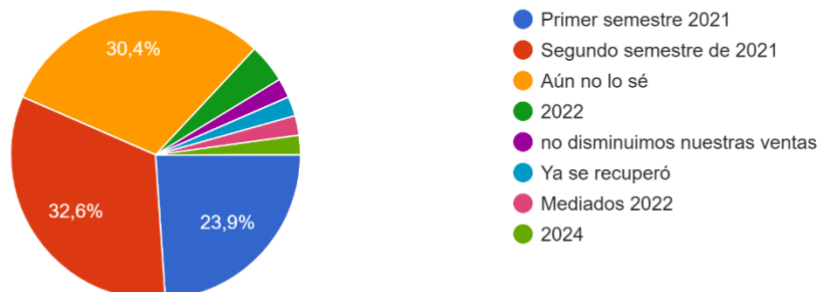
¿Le has pagado el salarió integro a tus empleados?

46 respuestas



A tu juicio y teniendo en cuenta la información actual, ¿Cuándo consideras que se producirá la recuperación de las actividades tu empresa previas a la crisis?

46 respuestas



¿Cuáles son sus principales preocupaciones para los próximos 6 meses respecto a tú empresa? 46 respuestas

Que se prolongue el periodo de confinamiento
 Que mis clientes y prospectos no estén al 100% en sus lugares de trabajo. Esto hace más lento y burocrático el proceso de compra y cierre.
 El personal, ya que con salud se puede operar, pero sin ella es complicado.
 LA COBRANZA.
 Cuando lograremos que todos estemos vacunados. Que el gobierno acepte que necesita de todos para que el país salga adelante
 Que el gobierno deje de comprar productos de otros países
 Que el tipo de cambio vuelva a subir.
 Recuperar a todos los clientes que estuvieron inactivos durante la pandemia (Ej. Universidades)
 COVID
 pandemia que afecta la situación económica
 Mantener la plantilla de empleados.
 incrementar nuestro inventario
 Que sucederá con la pandemia
 Empleados contagiados
 Liberación de presupuestos para crecimiento
 Liberación de presupuestos
 los temas políticos
 Flujo de capital



Las estupideces del gobierno de la 4t y la pandemia que no tiene para cuando
LA SALUD DE LAS PERSONAS
Salud de todos
La salud de mi personal
Evitar casos de COVID en los colaboradores y sus familias
Seguridad
Demanda incierta
Recuperación de cartera
Situación actual del país
Mantener nivel de venta, plantilla de personal y salud de los integrantes de la organización
_Incremento en Ventas
que cierren empresas que estoy atendiendo y los desabastos de mercancías
Que el Gobierno Federal limite compras y por ende no poder vender.
COMPORTAMIENTO DEL MERCADO.
Cobranza
El factor político
Que no se reactive el mercado
Disminución de ventas
Regulaciones COFEPRIS
Reactivación de la industria y academia
Pandemia
Que no haya casos positivos de COVID, que haya recuperación de la cartera vencida, que los clientes no cierren
Sin comentarios
Tiempos de entrega
permanencia de las empresas en el mercado, liquidez, y seguridad
El flujo
contagios
Inventarios



¿Cómo consideras que Diclab pueda ayudar a tu empresa ante la actual situación? ³⁹ respuestas

N/A

En lo personal me hubiera gustado que la expo fuera en el primer semestre del 2021. Ofreciendo los lineamientos que se encuentran vigentes para hacer frente a la contingencia.

SOLO ESPERO QUE DICLAB SOBREVIVA Y QUE SEA INDISPENSABLE PARA LAS EMPRESAS ASOCIADAS.

Siendo una organizacion fuerte y con presencia en dependencias gubernamentales Estamos en busca de distribuciones directas con fabricantes y nos gustaria que pudieran ser el enlace para nuevas negociaciones

Cursos

sin comentarios

Bajar costos de publicidad para integrar banners en las diferentes plataformas
no tengo claridad

No lo sé

Difusión

Continuando con el envío de prospectos

Cabildear ante el gobierno para agilizar los presupuestos

en apoyar a difundir con la base de datos , promociones, eventos virtuales

Promocion y capacitacion

Evitando gastos de DICLAB SUSPENDIENDO EXPODICLAB ya que la pandemia no se controlara este año y si se realiza, será un fracaso y un gasto inútil

Información y cabildeo

Gestionar la liberación de trámites ante Cofepris y NOM`S

Cursos

Enlace y webinars con usuarios

Capacitaciones, información del entorno económico

Enviando requerimientos

Comunicación constante, Orientación para cumplimiento Normativo sobre pandemia y tal vez con adquisición de Vacunas para Asociados.

Continuando el envío de cotizaciones

nosotros estamos en baja california, y atendemos el noroeste, en los emails que envia masivamente, estaria bien que los segmentara por areas, asi tuviera mas oportunidades de ganar la cotizacion por que estoy en esta zona, y por que no soy fabricante

En conocimiento referente a los cursos y seminarios, así como para mercadotecnia.

INFORMACION EN GENERAL DE NUEVAS LEYES COMO HASTA AHORA, TALLERES COMO HASTA AHORA.

Publicidad

Cursos en línea , diferentes temas no solo de negocio

Penetrar en otros sectores industriales



Facilitando registros ante COFEPRIS

Si; presionando al gobierno para apoyo a la industria

Generación de leads

Con platicas sobre la economía nacional/mundial, con nuevas técnicas de trabajo a partir de COVID, nuevos mercados que se abrieron a partir de COVID

Sin comentarios

capacitación

Información de Mercado

Comentarios o preguntas

N/A

Los desayunos deberán de tratar mas puntos importante, no solo la expo y la convención, a mi me interesan mas los temas de regulaciones, acciones, condiciones económicas, capacitaciones y demás temas de interés general, no todo es la expo ni la convención.

Sigan así, estamos viviendo épocas muy difíciles

NA

me gustaría conocer el resultado de esta encuesta

Compartir resultados por favor

Saludos!

todo muy bien!! muchas gracias!

Ok

No

Sin comentarios