

EVALUACIÓN DEL ÁREA DE MARKETING

Para cada declaración, marque con una "X" la columna que describa con mayor precisión la situación actual de su empresa.

	Muy cierto	Cierto	No se sabe	Incierto	Muy incierto
<p>1.</p> <p>a) La rentabilidad que obtenemos en la empresa es aceptable.</p> <p>b) Análisis internos y externos a la empresa, nos indican que es prácticamente imposible mejorar la rentabilidad.</p>					
<p>2.</p> <p>a) Nuestra cuota de mercado permanece constante.</p> <p>b) Existen evidencias objetivas de que se mantendrá así.</p>					
<p>3.</p> <p>a) Nuestro volumen de facturación está aumentando.</p> <p>b) Crece a una tasa superior a la de la inflación.</p>					
<p>4.</p> <p>Nuestra red comercial tiene bien definidos los niveles de rentabilidad de cada línea de producto.</p>					
<p>5.</p> <p>a) En los últimos tres años el rumbo de la empresa se correspondía con una estrategia previamente establecida y conocida por todos.</p> <p>b) En la actualidad somos conscientes de los objetivos estratégicos que queremos alcanzar en los próximos tres años.</p>					

- 6.
- a) Nuestra cartera de productos se ajusta a las características de la demanda y no exclusivamente a nuestros recursos para generarla.
 - b) Nuestras estrategias de producción, marketing, ventas y publicidad se desarrollan con miras a la rentabilidad a largo plazo de la empresa.
 - c) Estamos seguros de que no utilizamos técnicas a corto plazo que puedan afectar a nuestros intereses a largo plazo.

7.
La dirección de la empresa considera realistas las previsiones de ventas presentadas por la red comercial para el último periodo.

8.
Las personas de la organización que tienen relación directa con los clientes transmiten las inquietudes de éstos a la dirección de la empresa.

- 9.
- a) No realizamos venta alguna que no genere la rentabilidad adecuada.
 - b) Analizamos la información disponible para asegurarnos de lo anterior.
 - c) Si no lo hacemos, se debe a razones lógicas conocidas por todos.

10.
Nuestras políticas principalmente de producto, precio, distribución y promoción están centradas en el mercado y en las oportunidades que este ofrece.

Muy cierto	Cierto	No se sabe	Incierto	Muy incierto

Cuente las “X” que ha marcado a lo largo del cuestionario y determine cuántas de ellas se encuentran a la izquierda de la columna “no se sabe”, cuántas se encuentran en esa columna y en las dos columnas que están a su derecha.

INTERPRETACIÓN DEL CUESTIONARIO

Respuestas	Interpretación del cuestionario
$X > 8$ en la columna “no se sabe” o en las de su derecha.	<i>Su empresa presenta una falta de orientación hacia el mercado en el que actúa, por lo que se recomienda realizar una auditoría de marketing que permita localizar posibles deficiencias y corregirlas.</i>
$8 < X < 14$ a la izquierda de la columna “no se sabe”.	<i>Su empresa está al corriente sobre algunos de los puntos clave para el éxito comercial, presentando un moderado nivel de control sobre los mismos; sin embargo, todavía cabe la posibilidad de mejorar aspectos de esta situación.</i>
$X > 14$ a la izquierda de la columna “no se sabe”	<i>Su organización ha alcanzado un alto dominio en el ejercicio de las diferentes técnicas de marketing.</i>