**Cuestionario de Autoevaluación Empresarial**

Datos Generales

1. Nombre de la Empresa:
2. Nombre del Director General.
3. Dirección.
4. Teléfono.
5. Celular.
6. Website
7. Mail.
8. Fecha.

**Preséntanos a tu empresa**

Para empezar, nos gustaría que nos contaras un poco más acerca de ti y tu empresa. Las siguientes preguntas han sido diseñadas para ayudarnos a identificar las oportunidades clave de generación de beneficios de tu empresa.

¿En qué sector se encuentra su empresa? .(Manufactura, distribuidor, comercio, servicios profesionales, etc.)

R=

Por favor enumeré productos / Servicios que proporciona a sus clientes.

R=

Compárteme un poco acerca de su competencia, ¿Hay muchas empresas haciendo lo mismo que usted.

R=

¿Esta consiguiendo todo lo que quiere de su empresa?

R=

¿Qué área busca mejorar y porqué?

R=

¿Cuál es su facturación mensual promedio en pesos?

Menos de $ 400 mil pesos

Entre $ 500 mil y $ 800 mil pesos

Entre $ 800 mil y $1.7 millones de pesos

Más de $2, millones de pesos

¿Cuántos Colaboradores Tiene?

R=

¿Cuáles son los objetivos para los próximos 12 meses?

R=

¿En mis términos cuales son la razones por la que mi empresa no ha tenido un crecimiento sostenido o como yo quisiera?

R=

¿Cuántas horas trabaja actualmente a la semana?

R=

¿ Cual es utilidad operativa actualmente de mi empresa?

R=

Del 01 al 05 compártenos cual es tu situación actual de acuerdo a las siguientes preguntas:

1.Siempre estoy corriendo y trabajo muchas horas, lo cual me hace poco eficiente.

2.Tenemos clientes que compran una vez pero luego no les volvemos a ver (excepto para quejarse).

3.Estamos realmente ocupados, pero no se traduce en dinero al final del mes.

4.Estamos en guerra con nuestros competidores y tratamos con muchos clientes.

5.Soy el que más trabajo en la empresa, pero soy el que menos vacaciones se toma..

6.Realmente me gustaría mejorar el Flujo de Caja de mi empresa.

7.Necesito supervisar constantemente a mi equipo y solucionar problemas.

8.Tengo que reemplazar a menudo a mi personal porque se marchan o los tengo que despedir.

9.Parece que no puedo encontrar el foco ni la motivación, carezco de una “Visión” para mi mismo y la empresa.

10.Estoy harto de la misma rutina. Tengo el síndrome de los lunes todos los días.

11.No conseguir suficientes clientes entrando por la puerta, me es frustrante, o causa una pérdida de productividad, o ambas.

12.Tengo que estirar completamente cada semana para que quede hecho todo lo que necesito – los días no tienen suficientes horas.

13.Me gustaría conocer mejor los números del negocio para entender mejor mi rentabilidad.

14.Quiero llevar la empresa hacia delante, pero me atasco y no avanzo resolviendo los problemas del día a día.

15.La empresa necesita algún sistema adicional para que no dependa de todo de mí.

Si pudiera pedir un deseo para su empresa en los próximos 90 días, ¿Cuál sería?

R=



¿Qué presupuesto tiene o podría asignar para ventas/marketing/entrenamiento en los próximos 90 días?



R=

¿Quién además de usted, está involucrado en el proceso de decisión de su empresa?

R=

¡Aprende como maximizar el potencial de tu empresa HOY!

Nota de Confidencialidad  
La información contenida en este cuestionario es confidencial, para uso exclusivo de Kudda y la persona que lo completa. Si el receptor de este cuestionario no es el destinatario del mismo, queda expresamente informado de que cualquier tipo de difusión, distribución, copia o publicación de este cuestionario está totalmente prohibid