

ANEXO
UNIVERSIDAD INDUSTRIAL DE SANTANDER
INSTITUTO DE PROYECCIÓN REGIONAL Y EDUCACIÓN A DISTANCIA
GESTIÓN EMPRESARIAL
ENCUESTA DIRIGIDA A MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS

Objetivo: Realizar una investigación de mercados dirigida a micro pequeñas empresas del Área Metropolitana de Bucaramanga con el propósito de recolectar información que permita medir el nivel de aceptación frente al instituto de educación informal de comercio electrónico (e-commerce). La información obtenida del presente cuestionario es estrictamente confidencial y de carácter académico por lo que no será compartido ni publicado en el reporte ninguna referencia respecto a la empresa o datos personales brindados.

Nombres:

Razón social:

Correo institucional:

Tipo de actividad económica a la que pertenece su empresa:

- Industria Manufacturera
- Comercio / Comercio electrónico
- Profesionales, científicas y técnicas
- Actividades de servicios administrativos
- Información y Comunicaciones

1. ¿Han recibido capacitación en comercio electrónico?

- Si

- No

2. ¿Utiliza actualmente un canal digital para comercializar sus productos o servicios?

- Si
- No

Si la respuesta es negativa pasar a la 4.

3. ¿Qué tipo de canales digitales utiliza para sus actividades comerciales?

- Canal digital propio
- Redes sociales (Facebook, Instagram, Youtube, etc.)
- WhatsApp / Messenger / Telegram
- Comercio electrónico (Éxito, Jumbo, Falabella, Lopido, Mercado Libre, etc.)

4. ¿Conoce algún tipo de curso en comercio electrónico?

- Sí
- No

Si la respuesta es negativa pasar a la 12.

5. ¿Ha realizado este tipo de cursos?

- Sí
- No

Si la respuesta es negativa pasar a la 11.

6. Si los ha realizado en cual instituto, programa o empresa los ha realizado.

7. ¿Qué modalidad de curso realizó?

- Curso virtual

- Curso a distancia
- Curso presencial
- Curso semipresencial
- Diplomado
- Mentoría

8. ¿Cuántas horas dedico según la modalidad del curso?

	0 - 40	40-80	80-120	120-140
Curso virtual				
Curso de acción				
Curso a distancia				
Curso presencial				
Curso semipresencial				
Diplomado				
Mentoría				

9. ¿El curso realizado fue de forma gratuita?

- Si
- No

Si la respuesta es afirmativa pasar a la 11.

10. ¿En qué rango de precio se encuentra el valor del curso realizado?

	\$0- \$100.000	\$100.001- \$200.000	\$200.001- \$300.000	\$300.001- \$400.000	+ \$400.000
Curso virtual					
Curso de acción					
Curso a distancia					
Curso presencial					
Curso semipresencial					
Diplomado					

Mentoría					
----------	--	--	--	--	--

11. A través de qué medio se enteró de los diferentes cursos en comercio electrónico.

- Redes sociales (Facebook, Instagram, Youtube, etc.)
- WhatsApp / Messenger / Telegram
- Canales tradicionales (Televisión, Radio, Prensa, etc.)

12. ¿Considera que se justifica para su empresa la implementación del comercio electrónico?

- Si
- No

13. Si su respuesta fue afirmativa ¿Cuáles factores considera correcto para justificar el capacitarse en comercio electrónico?

- Relevancia actual de vender online
- Fortalecer relación/Valor agregado clientes
- Alto costo beneficio/facilita procesos
- Aumentar la participación de mercado
- Eficiencia en tiempo
- Posicionamiento marca
- Desarrollo en proceso
- Pagos en línea
- Ampliar información del producto

- Reto crear cultura
- Retos en logística

14. ¿Qué dificultades y barreras considera que se presentan en la implementación del comercio electrónico?

- Logística de despacho y distribución
- Confianza de los usuarios para realizar pagos a través de la pasarela
- Seguridad digital
- Puesta a punto de la pasarela de pagos
- Diseño y carga de catálogo
- Desconocimiento de requisitos legales entorno al comercio electrónico
- Falta de talento

15. ¿Estaría de acuerdo con la creación de un instituto que enseñe comercio electrónico en Bucaramanga?

- Si
- No

Si la respuesta es negativa finalice la encuesta.

16. ¿Estaría dispuesto a realizar un curso en el nuevo Instituto?

- Si
- No

Si la respuesta es negativa, finalice la encuesta.

17. Considera relevante capacitarse específicamente en el área de prospección de clientes con el propósito de seleccionar a sus posibles clientes para entrar en contacto con ellos y ofrecer sus productos o servicios.

- Si
- No
- No sabe

18. ¿Cuál modalidad preferiría realizar este tipo de cursos?

- Educación virtual
- Educación presencial
- Educación a distancia

19. ¿Cuántas horas estarían dispuestos a invertir en comercio electrónico?

	0 - 40	40-80	80-120	120-140
Curso virtual				
Curso presencial				
Curso a distancia				

20. ¿En qué rango de precios estaría dispuesto a invertir en el curso de comercio electrónico?

	\$0- \$100.000	\$100.001- \$200.000	\$200.001- \$300.000	\$300.001- \$400.000	+ \$400.000
Curso virtual					
Curso presencial					
Curso a distancia					

21. Mediante qué medios les gustaría conocer de la institución y de los nuevos cursos en comercio electrónico

- Redes sociales (Facebook, Instagram, Youtube, etc.)
- WhatsApp / Messenger / Telegram
- Canales tradicionales (Televisión, Radio, Prensa, etc.)