

**ENCUESTA INVESTIGACIÓN DE MERCADOS IMPLEMENTACIÓN PLATAFORMA AL SECTOR  
VETERINARIO**

Nombres y apellidos: \_\_\_\_\_

Establecimiento comercial: \_\_\_\_\_

Dirección: \_\_\_\_\_

Teléfono: \_\_\_\_\_

1. ¿a través de qué medio le gustaría posicionar más su veterinaria en el mercado?

- a. Blog
- b. Página web
- c. Publicidad en periódicos o revistas
- d. Publicidad radio televisión
- e. Redes sociales

2. ¿De las siguientes páginas, cuales utiliza con más frecuencia?

- a. Ebay
- b. Mercado libre
- c. OLX
- d. Facebook
- e. "pet\_Line"

3. ¿De los siguientes puntos, en qué beneficiaría a su veterinaria el implementar una plataforma de servicios en línea? (puede contestar más de una)

- a. Ventas
- b. publicidad
- c. información sobre los clientes
- d. Visibilidad en el mercado

4. ¿Qué clase de publicidad hace para atraer más clientes a su veterinaria?

- a. Volantes
- b. Avisos en fachada
- c. Brochure
- d. Redes sociales
- e. Voz a Voz (referidos)

5. ¿Qué tan satisfecho se siente con el resultado de su publicidad y la acogida de los clientes en este sector?

- a. Bien
- b. Regular
- d. Es indiferente

6. ¿En su veterinaria cuenta con página web?

- a. Si
- b. no

7. Le gustaría una plataforma web para el sector veterinario que tuviera opciones como:

- a. Historia Clínica
- b. Información de especialistas
- c. Monitoreo de clientes con mascotas
- d. posición geolocalizada

8. ¿Cuántas mascotas están inscritas actualmente en su veterinaria?

- a. De 10 a 50
- b. De 50 a 100
- c. De 100 a 300
- d. Más de 300

9. ¿Qué aspectos de información maneja de sus clientes en su veterinaria?

- a. información de contacto del dueño
- b. datos de la mascota
- c. historias clínicas
- d. Historial de servicios

10. ¿Cómo hace el seguimiento a los clientes con respecto a sus mascotas?

- a. telefónicamente
- b. correos electrónicos
- c. redes sociales
- d. no se hace seguimiento

11. ¿Cuál método de fidelización utiliza para la retención de sus clientes?

- a. promociones
- b. seguimiento a la mascota
- c. descuentos
- d. obsequios
- e. eventos gratuitos (jornadas de vacunación, concursos, recomendaciones)

12. ¿Cuánto estaría dispuesto a invertir mensualmente para el mejoramiento de la información de la veterinaria dentro de una plataforma?

- a. De \$30.000 a \$56.000
- b. De \$60.000 a \$90.000
- c. Más de \$90.000

13. ¿Cuál es el mercado más significativo de su veterinaria?

- a. Salud
- b. Ropa
- c. Peluquería y belleza
- d. Juguetes
- e. Alimentos

14. Durante el periodo 2014-2015, ¿Que innovaciones tecnológicas ha introducido o mejorado en su veterinaria?

- a. Sistemas contable
- b. Tecnología clínica.
- c. Página web
- d. Sistema de seguridad
- e. Rastreo de mascotas

15. ¿Cuál de las siguientes opciones cree que es una necesidad para su veterinaria?

- a. Aumentar la clientela
- b. Aumentar la cantidad y frecuencia de contacto con los clientes
- c. Asegurar una oferta completa de servicios y productos
- d. Asegurar que los ingresos de la veterinaria correspondan a la calidad del servicio entregado

16. Si le dijera que hay una plataforma donde su veterinaria puede mostrarse e integrar servicios tales como agendamiento de citas y seguimiento del cliente. ¿Utilizaría este servicio?

- a. Sí, en cuanto estuviese en el mercado
- b. Sí, pero dejaría pasar un tiempo
- c. Puede que lo use o puede que no
- d. No, no creo que lo use
- e. No, no lo usaría