

Questionario soci



Il socio diventa protagonista”

Febbraio 2012

Gruppo CRM

Obiettivi

2

- Ottenere mappatura degli attuali soci
- Ottenere informazioni sulla soddisfazione dei soci rispetto a:
 - Servizi forniti
 - Attività svolte
 - Attività di network
 - Eventi
 - Formazione
 - Gruppo Linkedin
 - Altro
- Ottenere informazioni utili ad attirare nuovi potenziali nuovi soci
- Monitorare le attività svolte

Rispondenti

3

- il questionario è stato inviato a tutti i soci iscritti alla data di gennaio 2012
- Risposte ottenute: 44%
- 10 domande

1) Settore in cui opera la tua Azienda

4

	Percentuale di risposta
Advertising	11,30%
Alimentare	1,90%
Arredamento, design	3,80%
Automotive	5,70%
Consulenza	11,30%
Farmaceutico	3,80%
Prodotti di consumo	1,90%
Produzione industriale B2B	13,20%
Servizi	45,30%
Tessile/ abbigliamento/ fashion	1,90%

2) Fascia di fatturato della tua Azienda

5

	Percentuale di risposta
fino a 5 mio	56,60%
da 5 a 15 mio	13,20%
da 15 a 30 mio	9,40%
da 30 a 60 mio	7,50%
da 60 a 100 mio	3,80%
oltre 100 mio	9,40%

3) Ruolo in Azienda

6

	Percentuale di risposta
Titolare/socio	49,10%
Direttore/responsabile Vendite	5,70%
Direttore/responsabile Marketing	1,90%
Direttore Commerciale	11,30%
Business development Manager	1,90%
Key account Manager	3,80%
Export Manager	1,90%
Area manager	3,80%
Altri:	20,80%

- Altre risposte
 - coordinatore di gruppo
 - consulente
 - amministrazione
 - formatore
 - vicedirettore commerciale
 - responsabile area marketing e vendite
 - direttore commerciale in pensione
 - global manager per un segmento industriale
 - marketing e community manager
 - product manager

4) Livello di anzianità nel ruolo

7

	Percentuale di risposta
Fino a 2 anni	7,50%
da 2 a 5 anni	7,50%
da 5 a 10 anni	20,80%
oltre 10 anni	56,60%
Altri:	7,50%

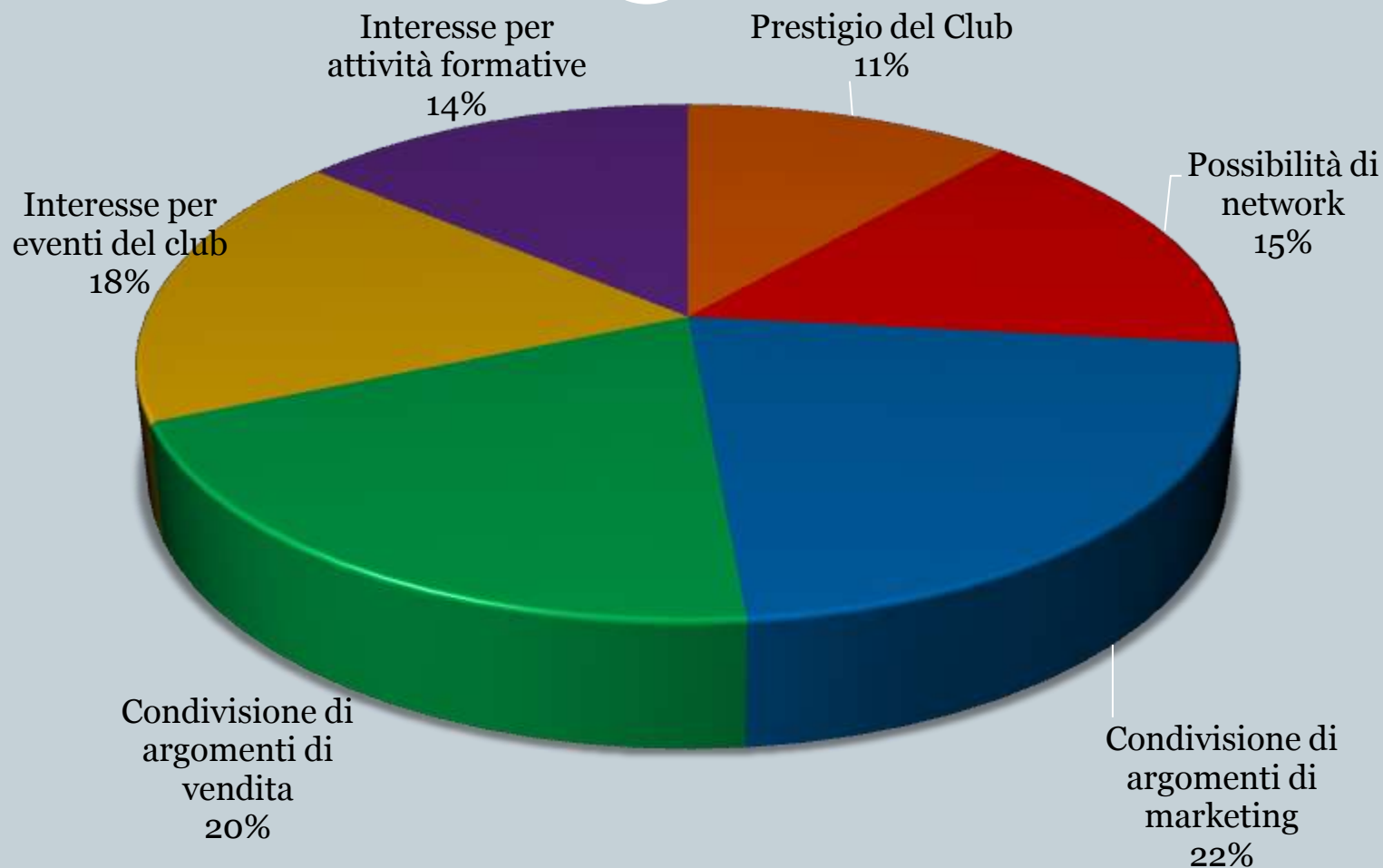
5) Da quanto tempo sei socio del CDVM?

8

	Percentuale di risposta
fino a 2 anni (inclusi soci iscritti nell'ultimo anno)	24,50%
da 2 a 5 anni	15,10%
da 5 a 10 anni	18,90%
oltre 10 anni	41,50%

6) Cosa ti ha spinto ad associarti al CDVM?

9



7) Il Club ha risposto alle tue aspettative?

10

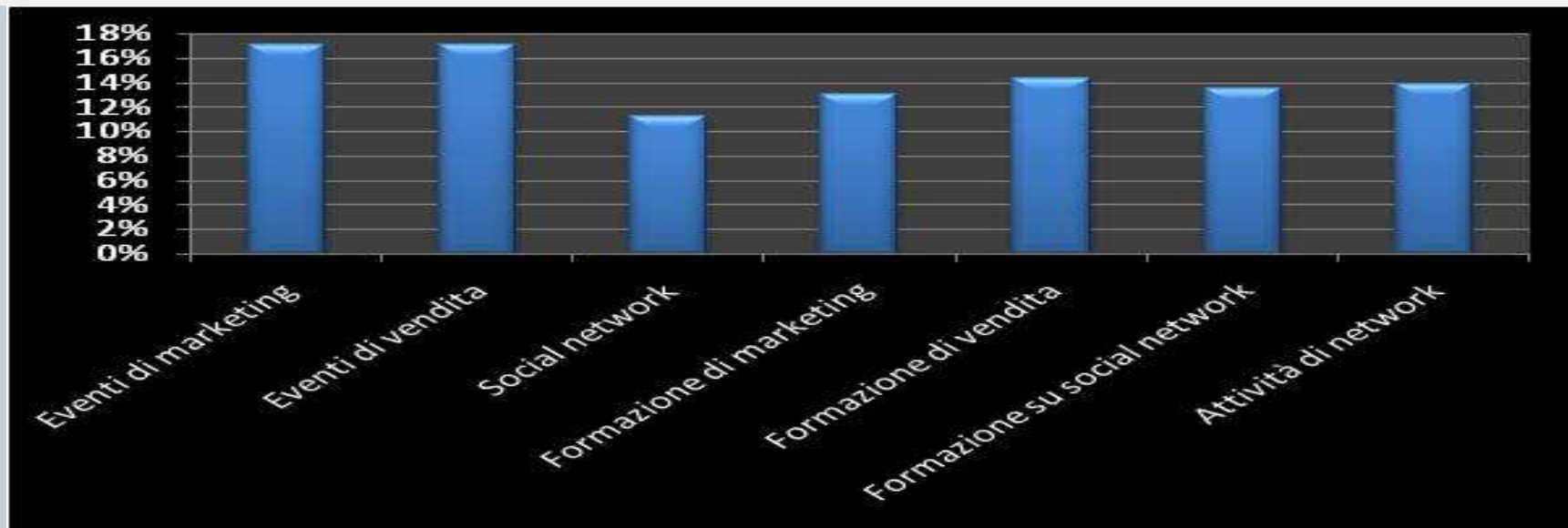
	domande risposte domande saltate
	Percentuale di risposta
Sempre	30,20%
Sovente	41,50%
Qualche volta	15,10%
Mai	0,00%
Altri:	13,20%

Il **71,70%** ritiene che le aspettative siano state in gran parte rispettate

8) Quali aree vorresti che il club sviluppasse maggiormente nei prossimi 3 anni?

11

	non interessato	mediamente interessato	molto interessato	determinante
Eventi di marketing	2,10%	16,70%	56,30%	22,90%
Eventi di vendita	0,00%	18,80%	52,10%	27,10%
Social network	6,70%	33,30%	37,80%	17,80%
Formazione di marketing	6,40%	25,50%	40,40%	21,30%
Formazione di vendita	6,40%	19,10%	40,40%	27,70%
Formazione su social network	6,70%	24,40%	53,30%	13,30%
Attività di network	4,40%	24,40%	22,20%	46,70%



9) Indica la tua attività sui social network e la frequenza con cui partecipi

12

	quotidiana	settimanale	mensile	oltre il mese	non partecipo
Linkedin	17,60%	41,20%	7,80%	7,80%	25,50%
Gruppo CDVM su Linkedin	10,40%	18,80%	8,30%	14,60%	47,90%
Facebook	18,80%	18,80%	4,20%	2,10%	56,30%
Pagina Facebook CDVM	2,20%	8,90%	4,40%	8,90%	75,60%
Twitter	13,00%	6,50%	4,30%	2,20%	73,90%

10) Indica eventuali ulteriori suggerimenti (domanda aperta)

13

- Attività di relazione (networking) tra soci
- Eventi di marketing e vendite con società innovative al di là della dimensione aziendale
- Formazione su nuovi media (uso social network)
- Interesse per l'area export