

Preguntas para un estudio de mercado B2B (Investigación sobre higiene en empresas)

Pregunta 1

Objetivo: Todos los participantes

Pregunta: ¿Es responsable de la gestión del equipo y los servicios higiénicos en su empresa?

Ejemplo: Gestiona la compra de dispensadores de toallitas secamanos en los baños. Gestiona los contratos del Proveedor del Servicio a cargo de limpiar la moqueta de la empresa.

Opciones de respuesta:

- Sí
- No

Pregunta 2

Objetivo: En caso de «No» en Q1

Pregunta: Si no es usted, ¿quién es el responsable de gestionar las instalaciones y servicios de higiene de la empresa?

Opciones de respuesta:

- El director ejecutivo
- El gerente del edificio
- El gerente de compras
- El director de RSE
- El personal de mantenimiento
- Otro (indicar)
- No lo sé

Pregunta 3

Objetivo: Todos los participantes

Pregunta: Puntúe las siguientes opciones de más a menos importante. La higiene y limpieza de su empresa es importante para:

**INTOTHEMINDS:
especialistas en
encuestas y
técnicas
cualitativas**

¿Te gustaría saber más sobre nuestros servicios de encuestas? Nuestra agencia de investigaciones de mercado realiza estudios de mercado en Europa en 7 idiomas.

Contáctanos:
info@intotheminds.com

Opciones de respuesta:

- La imagen de la empresa
- El bienestar de los empleados
- La prevención de enfermedades e infecciones
- La recepción del público/clientes
- Otro (indicar)

Pregunta 4

Objetivo: Todos los participantes

Pregunta: ¿Cómo de importante es la limpieza de las siguientes zonas en su empresa?

Opciones de respuesta:

	Muy importante	Importante	No es importante	No tiene la más mínima importancia
Baños y zonas sanitarias	●	●	●	●
Cocina	●	●	●	●
Oficinas	●	●	●	●
Zonas comunes (sala de descanso, del café...)	●	●	●	●
Puntos de contacto	●	●	●	●
Otras: especifique	●	●	●	●

1 Productos y servicios de higiene para baños y aseos

Pregunta 5

Objetivo: Todos los participantes

Pregunta: ¿Qué productos y servicios usa actualmente de la siguiente lista?

Opciones de respuesta:

- Sistemas de lavado de manos
- Sistemas de secado de manos
- Dispensadores de toallas secamanos
- Dispensadores de papel higiénico
- Dispensadores de jabón
- Lavado y sustitución de cubos sanitarios (cubos de basura de los inodoros)
- Limpiador del asiento del inodoro
- Dispositivo de desinfección y purificación del aire
- Sistema de ambientador
- Lavado y sustitución de moquetas
- Otros: (especificar)

Pregunta 6

Objetivo: Todos los participantes

Pregunta: En la siguiente lista, clasifique las instalaciones y servicios más importantes para usted (los 3 más importantes):

Opciones de respuesta:

- Sistemas de lavado de manos
- Sistemas de secado de manos
- Dispensadores de toallas secamanos
- Dispensadores de papel higiénico
- Dispensadores de jabón
- Lavado y sustitución de cubos sanitarios (cubos de basura de los inodoros)
- Limpiador del asiento del inodoro
- Dispositivo de desinfección y purificación del aire
- Sistema de ambientador
- Lavado y sustitución de moquetas
- Otros: (especificar)

Pregunta 7

Objetivo: Todos los participantes

Pregunta: Por favor, seleccione el modelo de consumo y servicio deseado para cada uno de los siguientes productos y servicios.

Explicación: El modelo de consumo representa cómo se instala el equipo en su empresa.

- Alquiler: su empresa alquila el equipo (por ejemplo, el dispensador de toallitas secamanos) a un primer proveedor. Los servicios asociados a este equipo (limpieza de moquetas, rollos de algodón de lavado...) son gestionados por su empresa o por otro Proveedor de Servicios.
- Compra: su empresa ha decidido comprar el equipo a un proveedor. Los servicios asociados equipo (limpieza de moquetas, rollos de algodón de lavado...) son gestionados por su empresa u otro Proveedor de Servicios.
- Todo en uno: su empresa alquila el equipo (por ejemplo, el dispensador de toallitas secamanos) a un proveedor y este mismo proveedor se encarga también de los servicios asociados.

	Compra	Alquiler	Todo en uno
Sistemas de lavado de manos	•	•	•
Sistemas de secado de manos	•	•	•
Dispensadores de toallas secamanos	•	•	•
Dispensadores de jabón	•	•	•
Lavado y sustitución de cubos sanitarios (cubos de basura de los inodoros)	•	•	•
Limpiador del asiento del inodoro	•	•	•
Dispositivo de	•	•	•

desinfección y purificación del aire			
Sistema de ambientador	•	•	•
Moquetas	•	•	•
Otros: (especificar)	•	•	•

Pregunta 8

Objetivo: Todos los participantes

Pregunta: ¿Está dispuesto a pagar más por un servicio integral?

Todo en uno: su empresa alquila el equipo (por ejemplo, el dispensador de toallitas secamanos) a un proveedor, y este mismo proveedor se encarga también de los servicios asociados.

Opciones de respuesta:

- Sí
- No

Pregunta 9

Objetivo: Solo los que contestaron «Sí» a la Pregunta 8

Pregunta: En caso de que sí, ¿por qué?

Opciones de respuesta:

- Facilidad operativa
- Mayor flexibilidad en la gestión de los contratos
- Ahorro de tiempo
- Ahorro de dinero
- Otros: especificar

1 Satisfacción con los productos y servicios actuales

Pregunta 10

Objetivo: Todos los participantes

Pregunta: En los siguientes aspectos, ¿está usted satisfecho con su actual proveedor de equipamiento de aseos y baños y con sus productos (puntuación de 1 a 10)?

Opciones de respuesta:

- El precio
- La calidad
- La relación con el cliente
- La transparencia del contrato
- El nivel de servicio
- La automatización de la gestión del inventario
- La digitalización
- Otros: (insertar)

Pregunta 11

Objetivo: Todos los participantes

Pregunta: Si su proveedor no mejora, ¿está usted dispuesto a cambiar hoy mismo de proveedor de equipos y productos de higiene para baños y áreas sanitarias?

Opciones de respuesta:

- Sí
- No

Pregunta 12

Objetivo: Todos los participantes

Pregunta: ¿Por qué aspectos estaría dispuesto a pagar más?

Opciones de respuesta:

- Flexibilidad de los contratos
- Digitalización de las relaciones
- Gestión de inventarios conectada
- Productos y servicios ecológicos/economía circular
- Equipos automáticos/automatizados
- Otros: especificar

Pregunta 13

Objetivo: Todos los participantes

Pregunta: ¿Qué importancia tiene para usted tener un único punto de contacto para la gestión de los equipos, productos y servicios de limpieza?

Punto de contacto único: toda la higiene de los aseos y zonas sanitarias se realiza a través de un único punto de contacto.

Ejemplo: Un único proveedor de servicios gestiona el dispensador de jabón, el jabón y la limpieza de los aseos.

Opciones de respuesta:

- Muy importante
- Importante
- Poco importante
- Nada importante

1 Productos y servicios ecorresponsables

Pregunta 14

Objetivo: Todos los participantes

Pregunta: ¿Es importante que su empresa utilice productos y servicios de higiene ecológicos para los baños y aseos?

Opciones de respuesta:

- Muy importante
- Importante
- Poco importante
- Nada importante

Pregunta 15

Objetivo: Todos los participantes

Pregunta: ¿Ha elegido o elegiría a su proveedor en función de sus productos y servicios ecológicos?

Opciones de respuesta:

- Sí
- No

Pregunta 16

Objetivo: Todos los participantes

Pregunta: ¿Está dispuesto a pagar más por utilizar productos y servicios de higiene ecológicos para los baños y aseos?

Opciones de respuesta:

- Sí
- No

1 Hábitos de compra

Pregunta 17

Objetivo: Todos los participantes

Pregunta: ¿Puede nombrar la primera empresa que propone productos y servicios de higiene para baños y aseos que conoce?

Pregunta 18

Objetivo: Todos los participantes

Pregunta: ¿Ha oído hablar de las siguientes empresas?

Opciones de respuesta: *lista de competidores*

Pregunta 19

Objetivo: Todos los participantes

Pregunta: ¿Cuáles de las siguientes marcas de productos y servicios sanitarios se utilizan en su empresa?

Opciones de respuesta: *lista de competidores*

Pregunta 20

Objetivo: Todos los participantes

Pregunta: ¿A través de qué canal de comunicación encontró a su actual proveedor de equipos y productos de limpieza?

Opciones de respuesta:

- Motor de búsqueda
- Redes sociales
- El boca a boca
- Contacto telefónico
- Contacto por correo electrónico
- Visita comercial
- Ferias comerciales u otros eventos

- Otros: especificar

Pregunta 21

Objetivo: Todos los participantes

Pregunta: Si un proveedor de equipos y servicios de higiene se pusiera en contacto con usted, ¿a través de qué canal le gustaría que lo hicieran?

Opciones de respuesta:

- Redes sociales
- El boca a boca
- Contacto telefónico
- Contacto por correo electrónico
- Visita comercial
- Ferias comerciales u otros eventos
- Otros: especificar

2 Perfil del encuestado y de su empresa

Pregunta 23

Objetivo: Todos los participantes

Pregunta: ¿Cuál es el tamaño de su empresa?

Opciones de respuesta:

- Microempresa (menos de 10 empleados)
- Pequeña o mediana empresa (entre 11 y 250 empleados)
- Empresa de tamaño intermedio (entre 251 y 5000 empleados)
- Gran empresa

Pregunta 24

Objetivo: Todos los participantes

Pregunta: ¿En qué sector opera su empresa?

Opciones de respuesta:

- Agricultura y agroalimentación

- Industria
- Energía
- Comercio y artesanía
- Turismo
- Telecomunicaciones e Internet
- Investigación
- Medicina
- Finanzas y seguros
- Educación
- Servicio público
- Otros: especificar

Pregunta 25

Objetivo: Todos los participantes

Pregunta: ¿En qué región(es) se encuentra su empresa?

Opciones de respuesta: lista de regiones según el país objetivo



IntoTheMinds sprl

Rue Général Capiaumont 11
B-1040 Etterbeek

Tel. (B) : +32 (0)2 347 45 86

Tel. (F) : +33 (0)1 88 32 73 44
info@intotheminds.com

www.intotheminds.com

[Facebook/IntoTheMinds](#)
[YouTube/IntoTheMinds](#)