

Questionario per ricerche di mercato B2B (Ricerca sull'igiene nelle aziende)

Question 1

Target: Tutti gli intervistati

Domanda: Sei responsabile della gestione delle attrezzature e dei servizi igienici nella tua azienda?

Esempio: gestisci l'acquisto dei distributori di asciugamani nei bagni. Gestisci i contratti dei fornitori di servizi incaricati della pulizia dei tappetini dell'azienda.

Scelta delle risposte:

- Sì
- No

Domanda 2

Target: Se la risposta alla domanda 1 è "No"

Domanda: In caso contrario, chi è responsabile della gestione delle strutture e dei servizi igienici della tua azienda?

Scelta delle risposte:

- L'amministratore delegato
- Il direttore dell'edificio
- Il responsabile degli acquisti
- Il responsabile della CSR
- Personale addetto alla manutenzione
- Altro (inserire)
- Non lo so

Domanda 3

Target: All respondents

Domanda: Si prega di valutare i seguenti elementi dal più importante al meno importante. L'igiene e la pulizia della vostra azienda sono importanti per:

Scelta delle risposte:

INTOTHEMINDS:
**specialisti in
tecniche di
indagine e
quantitativa**

Vuoi saperne di più sui nostri servizi di indagine? Il nostro istituto di ricerche di mercato realizza ricerche di mercato in tutta Europa in 7 lingue.

Contattaci:
info@intotheminds.com

- L'immagine dell'azienda
- Benessere dei dipendenti
- Prevenzione di malattie e infezioni
- L'accoglienza del pubblico/clienti
- Altro: (Inserire)

Domanda 4

Target: Tutti gli intervistati

Domanda: Quanto è importante la pulizia delle seguenti aree della tua azienda?

Scelta delle risposte:

	Molto importante	Importante	Non importante	Per nulla importante
Toilets e servizi igienici	●	●	●	●
Cucina	●	●	●	●
Uffici	●	●	●	●
Aree comuni (sala break, macchina per il caffè...)	●	●	●	●
Punti di contatto	●	●	●	●
Altro: specificare	●	●	●	●

1 Prodotti e servizi per l'igiene di bagni e servizi igienici

Domanda 5

Target: Tutti gli intervistati

Domanda: Quali prodotti e servizi utilizzi attualmente dal seguente elenco?

Scelta delle domande:

- Sistemi per il lavaggio delle mani

- Sistemi di asciugatura delle mani
- Distributori di asciugamani
- Distributori di carta igienica
- Distributori di sapone
- Lavaggio e sostituzione dei cassonetti sanitari (bidoni della spazzatura)
- Detergente per water
- Dispositivo di disinfezione e purificazione dell'aria
- Sistema di deodorante per ambienti
- Lavaggio e sostituzione moquette
- Altro: (specificare)

Domanda 6

Target: Tutti gli intervistati

Domanda: Nell'elenco seguente, classifica le strutture e i servizi più importanti per te (primi 3)::

Scelta delle risposte:

- Sistemi per il lavaggio delle mani
- Sistemi di asciugatura delle mani
- Distributori di asciugamani
- Distributori di carta igienica
- Distributori di sapone
- Lavaggio e sostituzione dei cassonetti sanitari (bidoni della spazzatura)
- Detergente per water
- Dispositivo di disinfezione e purificazione dell'aria
- Sistema di deodorante per ambienti
- Lavaggio e sostituzione moquette

Domanda 7

Target: Tutti gli intervistati

Domanda: Selezionare il modello di consumo e servizio desiderato per ciascuno dei seguenti prodotti e servizi.

Spiegazione: Il modello di consumo rappresenta la modalità di installazione dell'apparecchiatura nella propria azienda.

- Noleggio: la tua azienda noleggia l'attrezzatura (ad es. distributore di asciugamani) da un primo fornitore. I servizi associati a questa attrezzatura (pulizia tappeti, lavaggio ovatta, ...) sono gestiti dalla tua azienda o da un altro fornitore di servizi.

- Acquisto: la tua azienda ha deciso di acquistare l'attrezzatura da un fornitore. I servizi associati (pulizia tappeti, lavaggio rotoli di cotone, ...) sono gestiti dalla vostra azienda o da un altro fornitore di servizi.

- All-in-one: la tua azienda noleggia l'attrezzatura (ad es. distributore di asciugamani) da un fornitore e questo stesso fornitore è anche responsabile dei servizi associati.

	Acquisto	Noleggio	All-in-one
Sistemi per il lavaggio delle mani	●	●	●
Sistemi di asciugatura delle mani	●	●	●
Distributori di asciugamani	●	●	●
Distributori di sapone	●	●	●
Cestini sanitari (cestini della spazzatura dei rifiuti igienici)	●	●	●
Detergente per water	●	●	●
Dispositivo di disinfezione e purificazione dell'aria	●	●	●
Sistema di deodorante per ambienti	●	●	●
Tappetini	●	●	●
Altro: (specificare)	●	●	●

Domanda 8

Target: Tutti gli intervistati

Domanda: Sei disposto a pagare di più per un servizio all-in-one?

All-in-one: la tua azienda noleggia l'attrezzatura (ad es. distributore di asciugamani) da un fornitore e questo stesso fornitore è anche responsabile dei servizi associati.

Scelta delle risposte:

- Sì
- No

Domanda 9

Target: Solo coloro che hanno risposto "Sì" alla domanda 8

Domanda: Se sì, perchè?

Scelta delle risposte:

- Facilità operativa
- Maggiore flessibilità nella gestione dei contratti
- Risparmio di tempo
- Risparmio di denaro
- Altro: specificare

1 Soddisfazione per prodotti e servizi attuali

Domanda 10

Target: tutti gli intervistati

Domanda: Nelle seguenti aree, sei soddisfatto del tuo attuale fornitore di attrezzature e prodotti per servizi igienici e servizi igienici (punteggio 1-10)?

Scelta delle risposte:

- Il prezzo
- La qualità
- Il rapporto con il cliente
- Trasparenza contrattuale
- Livello di servizio
- L'automazione della gestione dell'inventario

- Digitalizzazione
- Altro: (inserire)

Domanda 11

Target: tutti gli intervistati

Domanda: Se il tuo fornitore non migliora, sei pronto oggi a cambiare fornitore di attrezzature e prodotti per l'igiene per servizi igienici e aree sanitarie?

Scelta delle risposte:

- Sì
- No

Domanda 12

Target: tutti gli intervistati

Domanda: Per quali aspetti saresti disposto a pagare di più?

Scelta delle risposte:

- Flessibilità contrattuale
- Digitalizzazione delle relazioni
- Gestione dell'inventario connessa
- Prodotti e servizi verdi/economia circolare
- Apparecchiature automatiche/automatizzate
- Altro: specificare

Domanda 13

Target: tutti gli intervistati

Domanda: Quanto è importante per te avere un unico interlocutore per la gestione di attrezzature, prodotti e servizi per la pulizia?

Un unico punto di contatto: tutta l'igiene dei servizi igienici e dei sanitari avviene attraverso un unico punto di contatto.

Esempio: Un unico Service Provider gestisce il distributore di sapone, il sapone e la pulizia dei bagni.

Scelta delle risposte:

- Molto importante
- Importante

- Non importante
- Per nulla importante

1 Prodotti e servizi eco-responsabili

Domanda 14

Target: tutti gli intervistati

Domanda: È importante che la tua azienda utilizzi prodotti e servizi per l'igiene eco-compatibili per i bagni e le toilette?

Scelta delle risposte:

- Molto importante
- Importante
- Non importante
- Per nulla importante

Domanda 15

Target: tutti gli intervistati

Domanda: Hai scelto o sceglieresti il tuo fornitore in base ai loro prodotti e servizi ecologici?

Scelta delle risposte:

- Sì
- No

Domanda 16

Target: tutti gli intervistati

Domanda: Sei disposto a pagare di più per utilizzare prodotti e servizi igienici eco-compatibili per i bagni e i bagni?

Scelta delle risposte:

- Sì
- No

1 Abitudini d'acquisto

Domanda 17

Target: tutti gli intervistati

Domanda: Puoi nominare la prima azienda che ti propone prodotti e servizi per l'igiene per bagni e servizi igienici di cui sei a conoscenza?

Domanda 18

Target: tutti gli intervistati

Domanda: Hai mai sentito parlare delle seguenti aziende?

Scelta delle risposte: *lista di competitor*

Domanda 19

Target: tutti gli intervistati

Domanda: Quali dei seguenti marchi di prodotti e servizi sanitari sono utilizzati nella tua azienda?

Scelta delle risposte: *lista di competitor*

Domanda 20

Target: tutti gli intervistati

Domanda: Attraverso quale canale di comunicazione hai trovato il tuo attuale fornitore di attrezzature e prodotti per la pulizia?

Scelta delle risposte:

- Motore di ricerca
- Social network
- Passaparola
- Contatto telefonico
- Contatto via e-mail
- Visita commerciale
- Fiere o altri eventi
- Altro: specificare

Domanda 21

Target: tutti gli intervistati

Domanda: Se venissi contattato da un fornitore di attrezzature e servizi per l'igiene, attraverso quale canale vorresti essere contattato?

Scelta delle risposte:

- Social networks
- Passaparola
- Contatto telefonico
- Contatto via e-mail
- Visita commerciale
- Fiere o altri eventi
- Altro: specificare

2 Profilo dell'intervistato e della sua azienda

Domanda 23

Target: tutti gli intervistati

Domanda: Qual è la dimensione della tua azienda?

Scelta delle risposte:

- Microimprese (meno di 10 dipendenti)
- Piccole o medie imprese (tra 11 e 250 dipendenti)
- Azienda di dimensioni intermedie (tra 251 e 5000 dipendenti)
- Grande azienda

Domanda 24

Target: tutti gli intervistati

Domanda: In quale settore opera la tua azienda?

Scelta delle risposte:

- Agricoltura e agroalimentare
- Industria
- Energia
- Commercio e artigianato
- Turismo

- Telecomunicazioni e Internet
- Ricerca
- Medico
- Finanze e assicurazioni
- Istruzione
- Servizio pubblico
- Altro: specificare

Domanda 25

Target: tutti gli intervistati

Domanda: In quale/i regione/i si trova la tua azienda?

Scelta delle risposte: elenco delle regioni in base al paese di destinazione



Into TheMinds



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](https://www.facebook.com/IntoTheMinds)
[YouTube/IntoTheMinds](https://www.youtube.com/IntoTheMinds)