

Default Question Block

Su nombre completo

Nombre de la Organización

Puesto de trabajo

Número de afiliados directos:

Pequeñas empresas

Empresas Medianas

Grandes Empresas

Asociaciones
empresariales
sectoriales

Asociaciones
empresariales
territoriales

Número total (aproximadamente) de miembros indirectos (empresas afiliadas a organizaciones sectoriales o territoriales que están afiliadas a su OE):

Facturación de los afiliados directos e indirectos/PIB total

Porcentaje de miembros que pagaron cuotas de afiliación en 2024 (o si no disponible en 2023):

(Considere 0 como 0% y 10 como 100%)



¿Por qué los miembros se afilian a su organización? Indique las dos (solo dos!) razones principales?

¿Por qué los miembros no se afilian a su organización? Indique las dos (solo dos!) razones principales?

- Las actividades y servicios de cabildeo actuales no son relevantes para los miembros
- Las cuotas de afiliación a la OE son muy elevadas
- Los afiliados se olvidan de renovar
- Los afiliados no conocen las diferentes actividades y productos proporcionados por la OE
- Los afiliados no se sienten lo suficientemente involucrados en la organización
- Fuerte competencia de otras OEs

¿Cuántos nuevos miembros se afiliaron en 2024 (o si no disponible en 2023)? Describa: ¿cuántas empresas (sector, tamaño) y cuántas organizaciones sectoriales o territoriales?

¿Dispone de presupuesto para llevar a cabo campañas de captación de afiliados?

- Sí
- No

¿Cómo lleva a cabo campañas de captación de afiliados?

- Visitas a empresas
- Visitas de "colega a colega": embajadores de las organizaciones

- Exposiciones publicitarias
- Eventos de información
- Cartas con folletos
- Llamadas
- Anuncios en la radio local y TV
- Anuncios en periódicos locales
- Emails
- Página Web
- Reuniones con empresas locales
- Comunidades municipales
- Miembros de la Junta como embajadores de la OE

¿Alguna vez ha llevado a cabo estudios exploratorios para definir a los potenciales miembros y captarlos?

- Si
- No

¿Cuáles son los segmentos a los cuales debería apuntar su próxima campaña de afiliación? ¿Por qué?

¿Quiénes son los 7 miembros potenciales ideales, es decir su dream-list de nuevos 7 miembros? Pueden ser empresas o organizaciones empresariales

¿Cuál fue la campana de reclutamiento más exitosa de su OE? Cuáles fueron los ingredientes del éxito?

¿Dispone de un folleto para presentar su OE? De ser el caso, ¿podría adjuntarlo?

¿Cómo le dan la bienvenida a nuevos afiliados? ¿Alguna iniciativa especial?

¿Quién aprueba la afiliación de nuevos socios?

- Nadie, es automática
- Director Ejecutivo
- Presidente
- Junta
- Asamblea General

¿Los miembros de la Junta están involucrados en la gestión de la recuperación de los pagos de las cuotas atrasadas de otros socios?

- Sí, directamente involucrado
- Sí, pero solo raras veces
- Solo para proporcionar consejos al secretariado
- No

Por favor adjunte su "formulario de membresía":

¿En promedio sabe que porcentaje de nuevos afiliados renueva por un segundo año?
(es un dato importante porque en muchos casos los nuevos afiliados no renuevan la afiliación (o no pagan la cuota) después el primer año.)

(Considere 0 como 0% de los afiliados y 10 como 100% de los afiliados)

- 0
- 1
- 2
- 3
- 4
- 5
- 6
- 7
- 8
- 9
- 10

Por favor adjunte su "formulario de membresía":

¿En promedio sabe que porcentaje de nuevos afiliados renueva por un segundo año?
(es un dato importante porque en muchos casos los nuevos afiliados no renuevan la
afiliación (o no pagan la cuota) después el primer año.

Considere 0 = 0% de nuevos afiliados y 10 = 100% de los nuevos afiliados

0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

¿Qué herramientas emplea para administrar datos sobre los afiliados?

- Software CRM
- Hoja de Excel
- Programa de contabilidad
- Otro

Si eligió otro, por favor especifique

¿Su organización mantiene un registro o una base de datos de los servicios prestados a
cada uno de sus miembros?

- Si
- No

En general, ¿dispone de la información de contacto de cada afiliado, incluido el correo
electrónico y el número de teléfono de las siguientes personas?

- CEO / DG / Secretario General
- Asistente CEO / DG / Secretario General
- Gerente de Recursos Humanos
- Contacto en el departamento de Finanzas
- Director de ventas
- Oficial de relaciones públicas

¿Cuál es la mejor forma de comunicarse con los afiliados? (1= muy ineficaz - 5=super eficaz)

	1	2	3	4	5
Email	<input type="radio"/>				
Facebook	<input type="radio"/>				
Twitter	<input type="radio"/>				
Whatsapp	<input type="radio"/>				
SMS	<input type="radio"/>				
Página web de la organización	<input type="radio"/>				
Viber	<input type="radio"/>				
Reuniones cara a cara	<input type="radio"/>				
Reuniones virtuales (webex, zoom, meet, etc)	<input type="radio"/>				

¿Realiza regularmente encuestas de satisfacción de clientes / afiliados?

- Si
 No

Si realiza encuestas de satisfacción, ¿Con qué regularidad?

Si realiza encuestas de satisfacción, por favor adjunte la más reciente:

¿Realiza regularmente encuestas de evaluación de necesidades? (es decir, esta encuesta reúne datos para determinar qué debe desarrollarse para ayudar a las

personas y a la organización a alcanzar sus metas y objetivos)

- Si
- No

Si realiza encuestas de evaluación de necesidades, por favor adjunte la más reciente:

En caso de que los afiliados abandonen la organización (o no paguen las cuotas), ¿realiza "encuestas de salida"?

- Si
- Si, pero -solo es un correo o llamada informal (sin una plantilla específica)
- No

Si la respuesta es afirmativa, por favor descríbalas

Si realiza "encuestas de salida", por favor adjunte una plantilla o un ejemplo.

¿Tiene una política clara para los afiliados que no pagan las cuotas de afiliación?

- Si
- No

De ser afirmativa la respuesta, por favor descríbalas

¿Utiliza algún tipo de oferta promocional al solicitar la afiliación (por ejemplo, descuentos, tarjetas de membresía, etc.)? De ser el caso, por favor brinde detalles.

¿Tiene un sistema de administradores de cuentas (cada uno a cargo de un grupo de afiliados)?

- Si
- No

En caso afirmativo, ¿puede describir qué se supone que deben hacer, cómo realizan su trabajo, con quién se reúnen y qué preguntas hacen?

¿Realiza perfiles de miembros (es decir, segmentación seleccionando los atributos de los perfiles de los miembros que definen la segmentación para personalizar mejor la comunicación, la oferta de servicios, etc.)?

- Si
- No

De ser el caso, por favor explíquelo

¿Qué actividades sociales (no "eventos de trabajo") organiza?

- Premios
- Almuerzos, Cenas de gala
- Actividades deportivas
- Otros

Si eligió otros, por favor especifique

Mes en el que se factura a los afiliados por pagar su cuota de afiliacion

- factura una vez por año (todos los afiliados reciben la solicitud de pago en el mismo periodo)
- factura una vez por año (los afiliados reciben la solicitud de pago en el mes en el cual se afiliaron)
- facturas dos veces al año al principio / al final del semestre
- factura mensual
- Otro

Si eligió otros, por favor especifique

¿Algún comentario u observación positiva o negativa sobre cómo funciona su proceso de renovación? ¿Hay margen de mejora?

¿Porque' unos socios están abandonando su organización? ¿Cuáles son las dos razones principales de perder afiliados?