

Resultados cuestionario satisfacción



Madrid, 22 y 23 de Noviembre
Mirasierra Suites Hotel



Resultados Cuestionario Satisfacción Business Event GEF2005



Business Event GEF2005. El primer evento de negocios para directivos en Gestión Económico Financiera arroja resultados altamente positivos

Los resultados obtenidos después de la participación en Business Event GEF2005 que tuvo lugar los pasados días 22 y 23 de noviembre pueden calificarse como muy buenos en términos generales. El 100% de los directivos participantes valora su participación como positiva en el evento. *Pregunta: ¿Cómo valora su participación en Business Event GEF en su globalidad?* "Muy buena" un 48% y "Buena" un 52%.

Pregunta: ¿Volvería a participar en Business Event GEF? el 90% dice "SI" y un 9,5% NS/NC, en este punto debemos comentar que los que no saben o no contestan comentan que quizá no participarían en el financiero pero sí en otro tipo de áreas como marketing o RRHH.

Muchos contactos efectivos conseguidos en solo dos días

Uno de los datos más interesantes y reveladores de esta encuesta radica en el número de contactos efectivos a corto, medio o largo plazo producidos durante la participación en Business Event GEF2005.



Pregunta: ¿Qué número de reuniones o contactos mantenidos por Ud. durante Business Event GEF 2005 considera que podrían ser efectivos a corto, medio o largo plazo?

El 40% de los participantes han realizado entre 1 y 3 contactos efectivos, **el 50% entre 4 y 8 contactos efectivos** (esto es, la mitad de las empresas con las que se ha reunido le pueden aportar negocio en uno u otro sentido), un 4,7% entre 9 y 12 contactos efectivos y otro 4,7% entre 14 y 16 contactos. Estos datos se pueden resumir en el siguiente: el 100% de los participantes, ha tenido como mínimo entre 1 y 3 contactos efectivos, un dato realmente positivo, teniendo en cuenta que con un solo contacto efectivo producido durante el evento para una empresa vendedora, ésta amortizaría más que de sobra su inversión en la participación.

Business Event, un evento de negocio para directivos que se abre camino entre los eventos consagrados

Business Event es un concepto de evento muy novedoso, que ha sorprendido incluso a los propios participantes, que aun conociendo el formato de evento y los objetivos del mismo, no esperaban su efectividad ni los resultados conseguidos.



Pregunta: Valore los siguientes medios en cuanto a su efectividad para la generación de negocio entre empresas, siendo 1 muy poco efectivo y 5 muy efectivo. Los resultados son los siguientes: Ferias, salones, exposiciones y congresos se

Resultados Cuestionario Satisfacción Business Event GEF2005



llevan una puntuación media en torno a 2,4 puntos y sin demasiadas diferencias entre unos y otros, mientras que los Eventos de Negocio para directivos como Business Event despunta con un 4,2 de puntuación media, lo que le hace ser **el formato de evento más efectivo** según la opinión de los participantes en cuanto a la generación de negocio se refiere. Los resultados exactos han sido los siguientes:

Ferías = 2,5 puntuación

Salones = 2,35 puntuación

Eventos de negocio como Business Event GEF2005 = 4,2 puntuación

Exposiciones = 2,1 puntuación

Congresos = 2,6 puntuación.

Otros = Sin valoración



Un entorno ideal para facilitar al máximo las reuniones efectivas

Business Event GEF2005 se ha llevado a cabo en Mirasierra Suites Hotel, un hotel dirigido a clientes que buscan algo más que una habitación, un nuevo concepto hotelero que está idealmente ubicado, con suites de tamaño mínimo de 60 m², diseñadas y equipadas para que los clientes encuentren en ellas todo el confort y prestaciones de un hotel de la más alta gama. Y así ha quedado reflejado en este cuestionario de satisfacción.

Pregunta: ¿Qué le ha parecido el hotel elegido para el evento? El 93% de los directivos lo han calificado como "Muy Adecuado" para llevar a cabo este tipo de evento. El restante 7% lo ha calificado como "Adecuado". *Pregunta: ¿Eran las habitaciones adecuadas para*



la realización de las reuniones? el 83% ha calificado las habitaciones como "Muy Adecuadas" y un 17% como "Adecuadas". *Pregunta: ¿Cómo valoraría el servicio del hotel?* el 86% lo ha calificado de "Muy Bueno" y el restante 14 % como "Bueno".

Ibevents, una empresa joven "volcada" con el evento y sus participantes

La parte organizativa y logística del evento ha sido llevada a cabo de la mano de Ibevents, empresa pionera en España de este tipo de evento de negocio para directivos.

Con la juventud y entusiasmo del equipo de Ibevents, se ha pretendido en cada momento satisfacer al máximo las necesidades de los participantes.

Pregunta: La atención que ha recibido por parte de la organización del evento ha sido: El 86% de los participantes ha calificado como "Muy Buena" la atención recibida por el equipo de Ibevents, y el restante 14% como "Buena".

En este punto queremos agradecer de nuevo a todos los participantes vuestra colaboración, comentarios y sugerencias que nos ha permitido que el evento haya sido un total éxito.



Resultados Cuestionario Satisfacción Business Event GEF2005



Buen nivel de las empresas participantes

Pregunta: ¿cómo considera que ha sido el nivel de las empresas vendedoras / compradoras a efectos de la generación de negocio para su empresa? (servicios que prestan/ demandan, niveles de facturación de las mismas, nº de empleados, etc): Es interesante destacar que al 27% de los directivos le han parecido "Muy Buenas" y el 73% como "Buenas".

Esta pregunta estaba abierta a detallar más en profundidad la respuesta y la mayoría de directivos han coincidido en la necesidad de especificar mucho más las actividades de cada empresa y los productos/servicios que ofrecen/demandan a fin de prepararse más las reuniones en ambos sentidos. Especificar más en detalle la actividad de las empresas y los productos/servicios que ofrecen/demandan, ayuda a elegir mejor las mismas y a



afinar aún más las reuniones programadas para cada participante. Otras de las sugerencias o comentarios en los que han coincidido muchos participantes ha sido ampliar más el número de compradores como vendedores. Comentarios como: "contactos interesantes", "buenas posibilidades de negocio" y "nivel de los interlocutores (entorno directivo) con capacidad de decisión idóneo par llevar a cabo las reuniones" han sido otros de los comentarios realizados en esta pregunta.

Los resultados obtenidos en las conferencias impartidas durante Business Event GEF2005 también han sido buenos. *Pregunta: "En su opinión, el nivel de las conferencias y los ponentes han sido:* 24% las ha calificado como "Muy Interesantes", el 62% como "Interesantes" y



NS/NC el 14%. Los meses más escogidos para realizar Business Event GEF2006 han sido por orden de preferencia, mayo, septiembre, abril y marzo, siendo los menos elegidos los periodos estivales, julio y agosto y el mes de diciembre.

Resultados Cuestionario Satisfacción Business Event GEF2005



Nos han sugerido:

La última pregunta estaba abierta a cualquier tipo de sugerencia o comentario referente al evento, éstos han sido los más mencionados:

- *Poner entre cada reunión tiempos intermedios para hacer llamadas*
- *Especificar más las actividades de las empresas*
- *Ampliar el número de participantes*
- *Que la cena también se haga buffet para seguir charlando con mayor número de personas*
- *Disponer de las fichas de las empresas antes (Dossier de participantes)*
- *Intentar que casi todos los participantes estén en una misma planta*
- *Garantizar la asistencia de compradores excepto por causa de fuerza mayor*
- *Hacerlo en otras fechas*

Frases que no se olvidan...

Pregunta: ¿Podría definirnos en una frase qué ha sido para usted y qué le ha aportado su participación en Business Event GEF2005? sin desperdicio...

- *"Sorprendente entrada en la casa del vendedor"; Anónimo*
- *"Maximizar mi tiempo y que sea absolutamente productivo. Contactar a nivel de toda España"; Anónimo*
- *"Ha sido un éxito, ha aportado posibles ahorros en costos"; Anónimo*
- *"Es dar un vuelco a la normalidad: en dos días se generan muchas oportunidades"; Marta Cuesta (Financial Controller) - Aplicaciones en informática avanzada*
- *"La oportunidad de conocer sectores distintos al los habituales por nuestra actividad"; Carlos Vericat Alemans - Aplicaciones en informática avanzada*
- *"Una nueva forma de hacer negocios"; Andreu Rodellas (Delegado Comercial) - Asesoría I+D+i*
- *"Buenos contactos, el nivel adecuado y muy concentrado"; Ricardo Bové (Dtor. Comercial) - Asesoría I+D+i*
- *"Una oportunidad única de acercamiento personal y directo a distintas empresas que pueden necesitar servicios"; Victor Alió (Socio) - Audalia*



Resultados Cuestionario Satisfacción Business Event GEF2005



- *"Oportunidad que en un futuro ha de permitir nuevos contactos para evaluar en mejor medida alternativas de nuevos negocios y optimizar las condiciones de los proveedores actuales"*; Jaume Cots (Dtor. Financiero) - Automóviles Utilitarios.
- *"Realizar contactos interesantes en un ambiente agradable y distendido"*; Joaquín Asensio (Subdirector Financiero) - Autoridad Portuaria de Barcelona
- *"La posibilidad de experimentar una novedosa, atractiva y efectiva forma de establecer contactos de negocio"*; José Manuel Salido Benítez (Dtor. Financiero) - Bic Iberia
- *"Una idea diferente, una nueva forma de hacer negocios, me ha parecido interesante. Falta completar la experiencia midiendo los resultados"*; Angel Villanueva (Gerente) - Buypower
- *"Apertura de horizontes y posibilidades insospechadas e inesperadas"*; Santiago Pescador Caballero (Dtor. Financiero) - Casino Gran Madrid – Torreldones
- *"Ser tú y tu empresa el protagonista en cada reunión individual"*; María Jesús Almendra Conejero - Celulosa Fabril
- *"La posibilidad de tener 16 reuniones que en condiciones normales costaría meses conseguir. Relación con clientes e intercambio de información"*; José Andrés Elizaga (Dtor. Comercial y Marketing) - Clece.
- *"Una forma novedosa de contactar con potenciales clientes"*; Francisco Rodríguez (Dtor. Comercial) - Cliner
- *"Diversidad, opciones, ideas"*; Daniel Aldana - Corsec, S.L.
- *"Concentración eficaz de gestión comercial"*; Juan Carlos Cid (Socio) - Deloitte
- *"Información directa acerca de los productos y servicios que ofertan las diferentes compañías asistentes"*; Oscar Cantalapiedra (Dtor. Contabilidad) - Disa Península, S.L.U.
- *"Acelerador del proceso de cualificación de clientes"*; Gonzalo Delgado (Dtor. General) - Easyap



Resultados Cuestionario Satisfacción Business Event GEF2005



- *"La posibilidad de conocer en muy poco tiempo empresas de todo tipo"* ; Pablo Llorente Martin. (Dtor. Comercial) - Eos Risq España
- *"La opción de concentrar en 2 días un número relevante de clientes potenciales"* ; Mariano Villar - Eos Risq España
- *"Evento original por su formato que permite encontrarse con muchas empresas compradoras en un ambiente ideal para el negocio"* ; Jean-Luc Lardy (Socio) - F-Iniciativas
- *"Un marco perfecto para hacer negocios y contactos muy valiosos"* ; Luis Alfonso Maldonado Pérez (Resp. Financiero) - Glaxosmithkline
- *"Conocer de forma rápida nuevas empresas que nos pueden aportar nuevas soluciones o alternativas de los temas financieros"* ; Juan Mari Bravo (Controller) - Ikusi
- *"La posibilidad de establecer contactos profesionales de forma directa, optimizando el tiempo"* ; Antoni Sierra Gutierrez (Dtor. Area Económico Financiera) - Institut Català del Sòl
- *"Nueva experiencia que hay que repetir a ser posible"* ; Pablo Bello (Dtor. Comercial) - Jori Armengol
- *"Una buena experiencia que traerá sus frutos en el futuro"* ; Javier Riaño García (Dtor. Financiero) - McCann Erickson
- *"Contactos, conocimiento, oportunidades, ideas"* ; Manuel Moreno (Controller) - McCann Ericsson
- *"Mejor conocimiento del mercado, oferta y demanda. Visualización del mercado en 48h. Accuracy on business"* ; Juan Beltrán (Dtor. de Sistemas) - Memba Solutions
- *"Si no tiene tiempo nosotros se lo buscamos". Muchos contactos útiles que creo sinceramente que no hubiera conseguido por otros medios"* ; Juan Fco. Gris (Dtor. Comercial) - Mutua Madrileña
- *"Intercambio de ideas y experiencias"* ; Antonio García Anido (Dtor. Financiero)-Philips



Resultados Cuestionario Satisfacción Business Event GEF2005



- *"La posibilidad"Novedoso. Contactos y conocimiento directo y personal"* ; Pablo Molina Acebo (Dtor. Financiero) - Productos Cosméticos, S.L. (Wella)
- *"Un nuevo enfoque comercial y una nueva forma de hacer negocios"* ; Ignacio Ruiz de Eguilaz (Gerente Comercial) - Seidor Consulting
- *"Concepto nuevo, empresas interesantes. Un nuevo concepto de hacer negocios y una forma afable de conocer el otro lado de la venta"* ; Elena García - Seidor Consulting
- *"Ha sido una oportunidad para abrir la puertas de nuestra empresa a distintas compañías y escuchar con la atención que merecen cualquier posibilidad de colaboración de forma directa y concisa"* ; Ignacio Illan (Subdirección Gral. Servicios Corporativos) - Telepizza
- *"Una visión de los servicios que aportan calidad a la gestión empresarial optimizando sus recursos"* ; Francisco Javier Murcia (Jefe Contabilidad) - Televisión Española
- *"Nueva forma de poner en contacto a las empresas con una actitud de los interlocutores muy abierta a escuchar"* ; José Ignacio Picón García de Leániz. (Dtor. Financiero) - TotalTrailes, S.L.



¡Gracias!





Índice de Cobertura en Medios

Puede descargarse los artículos desde
http://www.ibeevents.com/index_archivos/coberturaGef2005.pdf

MEDIO	FECHA
CINCO DIAS ("Especial Directivos")	2 de Julio de 2005
MARKETING DIRECTO	9 de Julio de 2005
MARKETING DIRECTO	30 de Octubre de 2005
DIARIO DE SEVILLA "Economía y Empleo"	6 de Noviembre de 2005
DIARIO DE CADIZ ("Economía y Empleo")	6 de Noviembre de 2005
ANUNCIOS	14 a 20 de Noviembre de 2005
EXPONE	Número de Noviembre
ESTRATEGIAS	Número de Noviembre
EMPRESA EXTERIOR	14 de Noviembre de 2005
INTERECONOMIA ("Programa Capital")	21 de Noviembre de 2005
EUROPA PRESS	22 de Noviembre de 2005
FINANZAS.COM	23 de Noviembre de 2005
EL BOLETIN DE LA TARDE	23 de Noviembre de 2005
EL COMERCIO	27 de Noviembre de 2005
EL DIARIO VASCO	27 de Noviembre de 2005
LAS PROVINCIAS	27 de Noviembre de 2005

Cobertura de Prensa llevada a cabo por:
C/ Doctor Arce, 14.
28002—Madrid
Tél: + 34 91 761 02 50
Fax: + 34 91 561 29 87

