

SATISFACCIÓN DE CLIENTES DE VISESA EN MODALIDAD DE VENTA, 2021

Ficha técnica



Entrevista telefónica C.A.T.I. (Computer Assisted Telephone Interview, sistema asistido por ordenador con plataforma Gandía Integra), a las personas que han comprado una vivienda en modalidad venta.

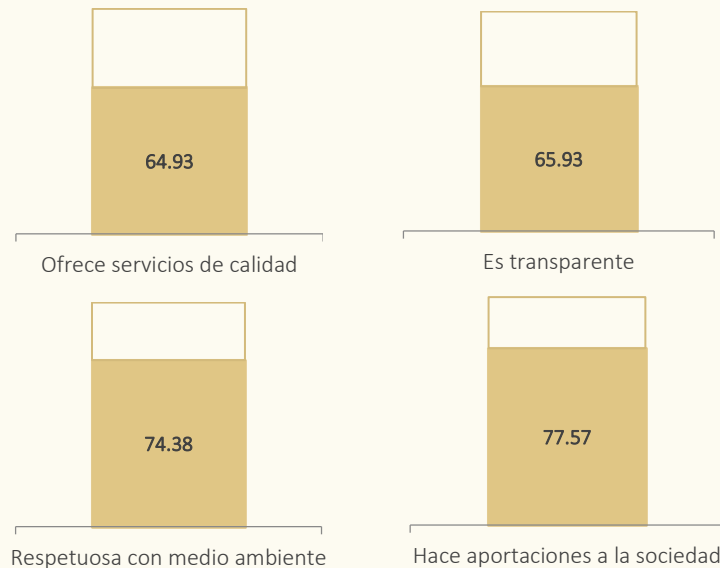


La muestra ha sido de 140 entrevistas sobre un universo total de 166 clientes, sobre datos globales el margen de error muestral es de $e=\pm 3,3\%$. Se ha trabajado sobre una promoción: B-046 de Bolueta (Bilbao)

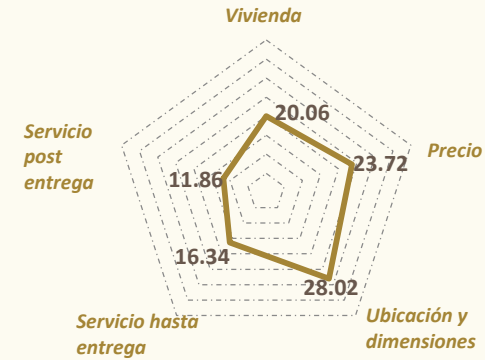
	Universo	Muestra	Error muestral*	Tasa de respuesta
Total	166	140	+/-3,3%	84,3%

Error muestral para un nivel de confianza del 95,5%, 1,96 σ respecto de μ

Imagen institucional de Vivesa



Prioridades de los clientes en relación a la vivienda



Satisfacción con los ámbitos de servicio*

	Total (n = 140)
Vivienda (calidades)	65,34
Ubicación y dimensiones	77,26
Precio	76,16
Servicio hasta la entrega	73,23
Servicio post entrega	60,05

ISG Vivesa**



Índice de satisfacción espontánea*



NPS

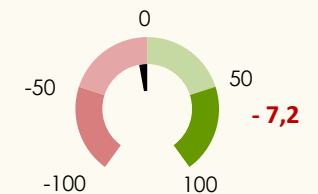
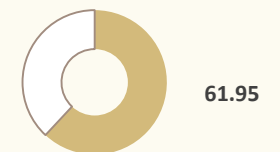


Imagen de Vivesa*



Vivesa respecto a otras promotoras*



* Escala de satisfacción de mínimo 0 "nada satisfecho/a" a máximo 100 "muy satisfecho/a".

** I.S.G.: nivel de satisfacción ponderada con importancia concedida a las 5 áreas de servicio.