SATISFACCIÓN DE CLIENTES DE VISESA EN MODALIDAD DE VENTA, 2024

visesa

Ficha técnica

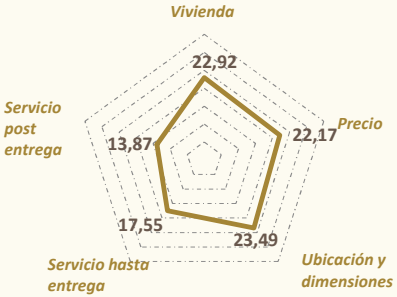
Entrevista telefónica C.A.T.I. (Computer Assisted Telephone Interview, sistema asistido por ordenador con plataforma Gandía Integra), a las personas que han comprado una vivienda en modalidad venta durante los años 2023 y 2024.

La muestra ha sido de 53 entrevistas sobre un universo total de 61 clientes en la promoción G-042 de Arrasate / Mondragón. El margen de error muestral es de e=±4,9%.

	Universo	Muestra	Error muestral*	Tasa de respuesta
Total	53	61	+/- 4,9%	86,9%

Error muestral para un nivel de confianza del 95,5%, 1,96 σ respecto de μ, y bajo la hipótesis de máxima incertidumbre cuando p=q

Prioridades de los clientes en relación con la vivienda



Satisfacción con los ámbitos de servicio*

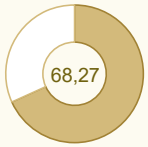
	Total (n = 92)
Vivienda (calidades)	69,56
Ubicación y dimensiones	76,24
Precio	73,44
Servicio hasta la entrega	69,49
Servicio post entrega	64,73

ISG Visesa**

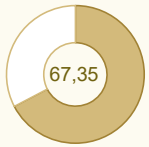
71,3

Imagen institucional de Visesa

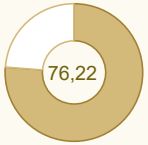
Ofrece servicios de calidad



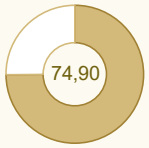
Es transparente



Es respetuosa con el medio ambiente



Hace aportaciones a la sociedad

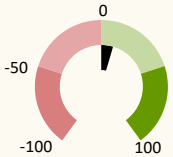


Índice de satisfacción espontánea*

71,89

NPS

(Net Promoter Score)



+11,5

Imagen de Visesa*

72,45

Visesa respecto a otras promotoras*

67,57

** Escala de satisfacción de mínimo 0 "nada satisfecho/a" a máximo 100 "muy satisfecho/a".*
*** I.S.G.: nivel de satisfacción ponderada según importancia concedida a las 5 áreas de servicio.*