
Pesquisa de Satisfação

Em 2026, a AMBICAMP consolidou seu modelo de Pesquisa Anual, com aumento expressivo na participação dos clientes.

AMBICAMP 2026

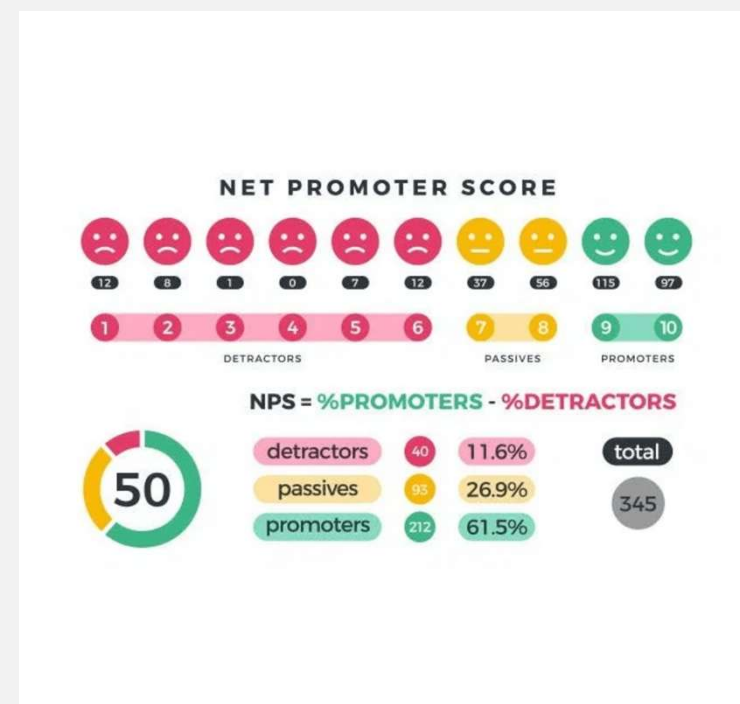


AMBICAMP[®]

NPS: Medindo a Fidelidade

O Net Promoter Score (NPS) é a metodologia fundamental para medir a satisfação e a lealdade dos clientes, investigando a probabilidade de renovação e recomendação.

Categoria	Pontos	Perfil
Promotores	9-10	Leais e entusiastas da marca.
Passivos	7-8	Satisfeitos, mas indiferentes.
Detratores	0-6	Insatisfeitos com risco de imagem.

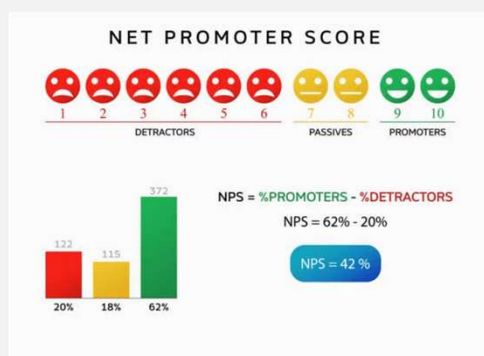


Metodologia e Robustez Estatística

121

Respostas Válidas (Recorde Histórico)

NPS = % Promotores - % Detratores



Zonas de Desempenho

Zona	Pontuação	Status
Excelência	75 a 100	Nível máximo de fidelidade.
Qualidade	50 a 74	Bom desempenho.
Aperfeiçoamento	0 a 49	Necessidade de ajustes.

Resultado AMBICAMP 2026



NPS Geral

93

Zona de Excelência

Distribuição das Respostas

Total (121)

Promotores

112

Passivos

9

Detratores

0



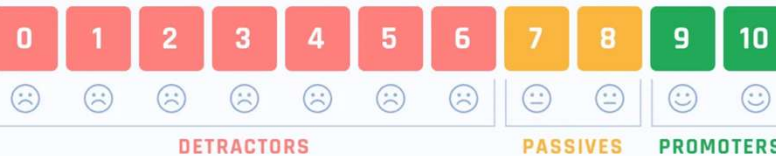
NET PROMOTER SCORE

=

% PROMOTERS

-

% DETRACTORS



A Força da Nossa Marca



112

Clientes
Promotores

A identificação de 112 clientes como Promotores é o dado mais relevante de 2026, evidenciando que a ampla maioria atua como defensora da marca AMBICAMP.

Reconhecimento do Mercado

Este volume recorde reflete o reconhecimento do empenho das nossas equipes e a consistência na entrega dos serviços, fortalecendo o relacionamento e a fidelização em longo prazo.

Análise e Melhoria Contínua

Consistência Operacional

A ausência de detratores pelo segundo ano consecutivo reforça a robustez operacional da AMBICAMP e a eficácia dos nossos protocolos de atendimento.

Mesmo com uma base de respondentes muito maior, a percepção de qualidade permanece inalterada, demonstrando um serviço escalável e confiável.

0

Detratores Identificados

Oportunidade Estratégica

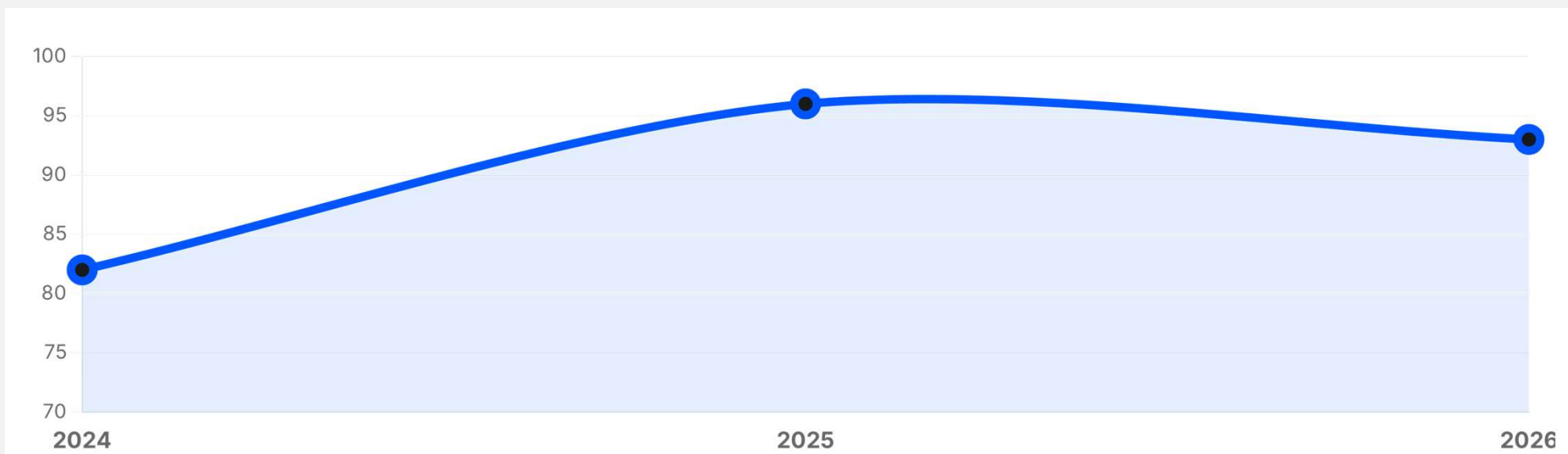
Os 9 clientes identificados como passivos refletem a entrada de novos perfis no processo de avaliação e a diversidade da nossa base atual.

Estes clientes são vistos como uma oportunidade estratégica de conversão. O foco será o fortalecimento do relacionamento e a personalização do atendimento para elevá-los ao nível de promotores.

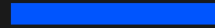
9

Clientes Passivos (Foco em Conversão)

Comparativo e Consolidação



Ano	NPS	Respondentes	Status Executivo
2024	82	-	Início do Ciclo de Inovação
2025	96	-	Pico de Qualidade Percebida
2026	93	121	Consolidação Robusta e Realista



"O resultado de 2026 reflete a **consistência** na entrega, o **reconhecimento** do empenho das equipes e a **maturidade** do nosso relacionamento com os clientes."

AMBICAMP 2026: Excelência Consolidada

Pesquisa de Satisfação