**Anexo 4: Cuestionario de preguntas para mi producto**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **¿Comprarán?**  | **Si**  | **No**  | **No Sabe**  |
| 1. ¿Tienen buenas razones de negocios para comprar?  |  |  |  |
| 2. ¿Han identificado sus necesidades (objetivos)?  |  |  |  |
| 3. ¿La gerencia general está consciente de estas necesidades?  |  |  |  |
| 4. ¿Se han identificado y aprobado los recursos económicos?  |  |  |  |
| 5. ¿Se han establecido los criterios de decisión?  |  |  |  |
| 6. ¿Podemos acercarnos a la persona que toma la decisión?  |  |  |  |
| 7.¿Otras personas clave nos darán tiempo e información?  |  |  |  |
| 8. ¿Han dicho que están decididos a comprar?  |  |  |  |
| 9. ¿Todos los niveles de administración están de acuerdo con la compra?  |  |  |  |
| **¿Me compraran a mí?**  | **Si**  | **No**  | **No Sabe**  |
| 1. ¿He proyectado una imagen favorable para nosotros?  |  |  |  |
| 2. ¿Describí en forma adecuada nuestras capacidades comprobadas?  |  |  |  |
| 3. ¿Nuestro(s) producto(s) aporta(n) soluciones a sus necesidades?  |  |  |  |
| 4. ¿Se ha expresado un genuino interés hacia nuestro(s) producto(s)?  |  |  |  |
| 5. ¿La persona que toma la decisión se encuentra a nuestro favor?  |  |  |  |
| 6. ¿Entre las personas clave existen preferencias hacia nosotros?  |  |  |  |
| 7. ¿Nuestra solución es competitiva?  |  |  |  |
| 8. ¿La competencia tiene ventajas importantes sobre nosotros?  |  |  |  |
| 9. ¿Está involucrado un asesor (o un tercero)?  |  |  |  |
| **¿Me comprarían a mí ahora?**  | **Si**  | **No**  | **No Sabe**  |
| . ¿Existe una razón que presione a la empresa para actuar?  |  |  |  |
| . ¿Entre las personas clave existe una sensación de urgencia?  |  |  |  |
| . **¿Se ha aceptado a presentado una justificación?**  |  |  |  |
| . ¿Se han terminado los pasos clave del proceso de decisión?  |  |  |  |
| . ¿Se ha establecido una fecha para tomar la decisión?  |  |  |  |
| . ¿La competencia está progresando en el ciclo de ventas?  |  |  |  |
| . ¿Se ha establecido una fecha de instalación o despacho?  |  |  |  |
| . ¿Se requiere una demostración o dejar el producto en prueba?  |  |  |  |
| . ¿Podemos conocer el cronograma de implementación?  |  |  |  |