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**
1. ¿Existe una razón que presione a la empresa para actuar?			
2. ¿Entre las personas clave existe una sensación de urgencia?			
3. **¿Se ha aceptado a presentado una justificación?**			
4. ¿Se han terminado los pasos clave del proceso de decisión?			
5. ¿Se ha establecido una fecha para tomar la decisión?			
6. ¿La competencia está progresando en el ciclo de ventas?			
7. ¿Se ha establecido una fecha de instalación o despacho?			
8. ¿Se requiere una demostración o dejar el producto en prueba?			
9. ¿Podemos conocer el cronograma de implementación?			