

→ ○ NECESIDADES

Reflexión

¿Tiene identificado el proceso de compra de sus clientes?

¿Y las figuras que le afectan en su decisión de compra?

Respuesta

4- Contrato 3- Confianza en prod.

1- Cons. 2- Discusión Técnica

- Calidad - Coste tiempo
- Diff impl. -

○ CLIENTE

Reflexión

¿Conoce los hábitos de compra y consumo de sus clientes?

¿Cuáles son los motivos de compra de sus clientes hacia la adquisición de sus productos/servicios?

¿Y las motivaciones de compra para adquirir los productos/servicios de la competencia?

¿Conoce cuáles son los frenos y objeciones que argumentan sus clientes para no adquirir sus productos/servicios?

¿Esos frenos están basados en argumentos racionales o emocionales?

¿Qué tipo de información dispone de sus clientes? ¿Es práctica para que el proceso de la venta tenga éxito?

Respuesta

Análisis de ideas y planificación por contratos

Necesidad de mantenerse competitivos o reparar bien "descosidos amarillados"

11 → confianza en que es un mercado nuevo y con poca competencia

Nueva tecnología / vende humos y lo nuevo sin estar probado supone riesgo

Mitad y mitad (50/50)

Su experiencia personal, nuestra web con información sobre nosotros