

ENCUESTA A CLIENTES POTENCIALES

| Nota: El presente formato fue extraído del formato oficial de International Parts Distribution, S.A. de C.V. para aplicarse a Clientes Potenciales según Diamond Standar. |
|--|
| Instrucciones: Llene la información solicitada y marque con una "X" donde se especifique |
| Nombre: Nombre de la Flotilla/Empresa: Teléfono: Correo electrónico: |
| 1 ¿Que es lo más importante en su decisión de compra? Producto (Calidad) Producto (Variedad) Producto (Variedad) Producto (Garantía) Regalos que recibo en la compra Otro Otro |
| 2 ¿De cuantas unidades consta su flotilla? 1 a 10 |
| 3 ¿De qué marca son sus unidades? International Scania Volkswagen Kenworth Volvo Chevrolet Otro Mercedes Benz Freightliner Sterling |
| 4 ¿Dónde compra regularmente sus refacciones? Distribuidor International Distribuidor Kenworth Distribuidor Mercedes Benz Distribuidor Freightliner Distribuidor Independiente Distribuidor Independiente |
| 5 ¿Cuánto gasta mensualmente en refacciones por unidad? \$500 a \$1,000 \$1,000 a \$1,500 \$1,500 a \$2,000 \$2,000 \$2,000 \$2,500 \$3,000 \$3,000 \$3,000 \$3,000 |
| 6 ¿En qué grupo mecánico gasta más? Motor Ejes Combustible Rines Suspensión y Frenos Sistema de escape Bastidor o Chasis Misceláneos Dirección Transmisión Sistema eléctrico Flecha cardan Colisión |
| 7 ¿Cómo es el servicio que le brinda su distribuidor? Excelente Bueno Regular Malo |
| ¿Por qué? |
| 8 ¿Cómo considera la asesoría técnica que le proporciona su distribuidor? Excelente Bueno Regular Malo |
| ¿Por qué? |
| 9 ¿Actualmente compra refacciones con algún distribuidor International? Si No ¿Por qué? |

Le agradecemos nos haya regalado unos minutos de su valioso tiempo.

FAD-7.2-21 A Doc. Rel. PAD-8.2-04