



CUESTIONARIO DE EVALUACIÓN DE NUEVOS DISTRIBUIDORES

RAZÓN SOCIAL:

Con el objetivo de evaluar sus posibilidades para convertirse en Distribuidor de nuestra línea de productos Control 2000, le rogamos contestar este cuestionario de manera detallada y explícita.

1. ¿Cuál es el giro de su Empresa?

2. ¿Cómo se entero de Control 2000?

3. ¿Por qué elegir la Distribución de la Línea Control 2000?

4. De nuestra línea de productos ¿Qué sistema (s) conoce, maneja o sabe instalar?

5. ¿Cómo esta integrada su fuerza de ventas? Numero de Integrantes?

6. ¿Cuenta con un punto de venta para la comercialización de sus productos

7. ¿Explique Ud. Cual es su plan de trabajo para distribuir los productos de la Línea Control 2000

8. ¿Cuenta con cartera de clientes para promover nuestros productos?

9. ¿Actualmente vende algún software de la competencia?

10. ¿Cuál ha sido su experiencia, en la venta de otros sistemas o de la competencia?

11. ¿Si recibió capacitación para vender sistemas de la competencia?, Explique de que tipo.

14. ¿Estaría Ud. Dispuesto a viajara para recibir capacitación en las instalaciones de Control 2000 en D:F:?

15. En este momento, ¿Cuenta Ud. Con algún pedido de nuestros productos?

16. ¿Cómo obtuvo Ud, ese pedido?

17. Como distribuidor de Control 2000, explique, cual es su meta, es decir ¿Hasta donde quiere llegar?

NOMBRE Y FIRMA DEL REPRESENTANTE LEGAL