***21 ΕΡΩΤΗΣΕΙΣ ΓΙΑ ΤΗ ΔΙΕΡΕΥΝΗΣΗ ΤΩΝ ΑΝΑΓΚΩΝ ΤΟΥ ΠΕΛΑΤΗ***

1. Ποιος είναι ο βραχυπρόθεσμους / Μακροπρόθεσμος στόχους σας;

2. Τι σημαίνει η αγορά των προϊόντων μας για εσάς; Τι σημαίνει αυτό για την εταιρεία σας;

3. Ποια θεωρείτε ως τη μεγαλύτερη δύναμή και ποια τη μεγαλύτερη Αδυναμία σας (ως επιχείρηση);

4. Πώς η επιχείρηση σας αξιολογεί τα δυνητικά νέα προϊόντα ή υπηρεσίες;

5. Ποια είναι τα κριτήρια αγοράς και τα κριτήρια επιτυχίας;

6. Πού δίνετε έμφαση, στην τιμή, την ποιότητα, την εξυπηρέτηση;

7. Τι επίπεδο εξυπηρέτησης είστε πρόθυμοι να πληρώσετε ;

8. Τι σας αρέσει περισσότερο στον προμηθευτή σας; Τι δεν σας αρέσει; (γενικά για προμηθευτή ή ειδικά και για εμάς)

9. Τι ψάχνετε για τις επιχειρήσεις που συναλλάσσεστε ;

10.Τι μπορεί να σας κάνει να αλλάξετε τους προμηθευτές;

11. Τι σας αρέσει περισσότερο σχετικά με το ισχύον σύστημα σας (αγορών, πωλήσεων, έρευνας) ; Τι θα θέλατε να αλλάξει;

12. Πως αντιλαμβάνεστε ποιες είναι οι ανάγκες σας ; Πόσο σημαντικές είναι;

13. Αν αλλάζαμε θέση, πώς θα προχωρήσετε; (αντίστροφα, αν εγώ ήμουν στη θέση σας θα …)

14. Σε ποιες εμπορικές ενώσεις ανήκετε;

15. Τι πρέπει να κάνει η επιχείρηση μας για να συνεργαστούμε ;

16. Πόσο σύντομα μπορούμε να αρχίσουμε;

17. Θα είχατε τη καλοσύνη να μου εξηγήσετε γιατί δεν συνεργαστήκαμε ώστε να μεταδώσω την πληροφορία στη Διοίκηση ;

18. Τι κάναμε στην τελευταία πώληση που σας εντυπωσίασε περισσότερο;

19. Τι ψάχνετε σε σχέση σας με έναν προμηθευτή;

20. Ποιος ήταν ο καλύτερος πωλητής ο οποίος σας κάλεσε ποτέ ;
21. Πότε θα είναι η καλύτερη στιγμή για εμάς να σας καλέσουμε;