

CUESTIONARIO DE EVALUACIÓN PARA 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 enteró de Control 2000?

3. En su localidad ¿Qué tan conocido es Control 2000?

4. ¿Por qué elegir la distribución de la línea Control 2000?

5. De nuestra línea de productos, ¿Qué sistemas conoce o utiliza actualmente?

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

7. Explique cuál es el plan de trabajo para distribuir la línea Control 2000.

8. ¿Cuenta con cartera de clientes para promover la línea Control 2000?

9. ¿Actualmente vende algún software?

10. ¿Cuál ha sido su experiencia en la venta de software?

11. Si recibió alguna capacitación para vender software, explique de qué tipo.

12. ¿Estaría dispuesto(a) a recibir capacitación inicial de los sistemas Control 2000?

13. ¿Cuál es su expectativa al convertirse en distribuidor de Control 2000?

NOMBRE Y FIRMA DEL REPRESENTANTE LEGAL