****

**Cuestionario para el Diagnóstico Comercial gratuito de su empresa**

1. **¿Qué líneas de productos ofrecen y a qué mercados están dirigidos?**
2. **Nivel de precios respecto a la competencia directa (indicar % de diferencia)**
   1. Superior
   2. Igual
   3. Inferior
3. **¿A qué tipo de público objetivo apuntan?** 
   * + - 1. **empresas**
         2. **actividad/Rubro**
         3. **tamaño**
         4. **Localización (kms. a la redonda)**
4. **¿Tienen dimensionado el volumen de cada una de las actividades a las que apuntan?**
5. **¿Por qué les compran? ¿Por tener el precio más bajo o por ofrecer el mejor servicio?**
6. **Identificar a los principales competidores directos, es decir que ofrezcan productos de similares características de calidad y precio. Si tienen web, dejar aquí los links.**
7. **¿Cuán conocida es en el ámbito local y qué imagen (positiva o negativa tiene?**
8. **¿Qué acciones utilizan para promover ventas y/o fidelizar clientes o recuperarlos?**
9. **¿Miden la satisfacción de los clientes y de ex clientes?**
10. **¿Cómo está organizada? ¿Cuál es su edad promedio, cantidad de integrantes y nivel de capacitación tanto en temas comerciales?**
11. **¿Están claramente descriptos por escrito los roles y funciones de los empleados?**
12. **¿Poseen sistemas integrales de gestión y CRM (sistema de seguimiento de ventas) integrados y con módulos de reportes gerenciales?**
13. **¿Cuáles son los principales desafíos en términos de:**
    1. **Estrategia y gestión comercial**
    2. **Formación profesional en técnicas de ventas y objetivos y remuneración del equipo de ventas**
    3. **Area administrativa (Tesorería, Impuestos, Liquidación de Haberes, etc.)**
    4. **Area de Operaciones (Producción y Logística -recepción y envío de mercadería)**
14. **Comentarios adicionales sobre la empresa que consideren pertinentes hacer para conocer más sobre el negocio y su sustentabilidad en el tiempo.**