

## ENCUESTA

1. ¿Por qué no se llegó a un acuerdo en la última negociación?
  - a. Tiempo
  - b. Precio
  - c. Garantía
  - d. Malas referencias
  
2. Enumere estos factores de decisión de compra, del más al menos importante para usted
  - a. Precio
  - b. Marca
  - c. Tiempo de entrega
  - d. Garantía
  - e. Calidad
  
3. ¿Qué opina usted del tiempo de respuesta que tiene la compañía en todos los aspectos. Tanto al momento de las negociaciones, como al momento de entregar el producto?
  - a. Se cumplen los tiempos.
  - b. Esperaría más agilidad.
  - c. No se recibe la atención necesaria.
  - d. Es difícil ubicar a alguien dentro de la organización.
  
4. ¿Alguna vez ha tenido que vivir alguna mala experiencia de parte del personal de la empresa y esto es lo que lo ha llevado a que usted decida no seguir con las negociaciones?
  - a. Si, contestan con mala actitud.
  - b. Sí, me han faltado al respecto.
  - c. No, todo perfecto.
  - d. No ha sido un criterio para dejar de realizar un negocio.
  
5. Seleccione la razón de no compra que usted considera más relevante.
  - a. Precio.
  - b. Entrega inmediata.
  - c. Marca.
  - d. Garantía.

