

## HOJA DE DIAGNOSTICO DE PROSPECTOS PUBLINEGOCIO:

1. El servicio que tiene contratado, cubre todas sus necesidades publicitarias
2. Cuantos clientes nuevos o prospectos espera captar por mes
3. Tiene vendedores de campo o solo de mostrador
4. Le interesaría darles esta nueva herramienta a sus vendedores
5. Por cuales medios se anuncia, son impresos o electrónicos
6. Conoce ud. a alguien mas con quien nos pudiera contactar
7. Conoce ud. los beneficios de contar con un sitio web en su negocio
8. Le interesaría entrar ya al comercio electrónico en línea
9. Cuenta con mas sucursales o solo es este punto de venta
10. Tiene vehículos de uso exclusivo para el negocio
11. Utiliza artículos promocionales para regalar a sus clientes
12. Aparte de este, tiene algún otro negocio de un giro comercial distinto
13. Maneja la opción de pago en línea para sus clientes en su negocio
14. Lleva algun control de cuantos clientes lo contactan por el anuncio que tiene
15. Tienen una cuota mensual de ventas que cubrir sus vendedores
16. Utiliza su personal algún uniforme o camisa con logotipo de la empresa
17. Asisten a eventos o expos de su giro de negocio, con algún stand comercial
18. Usted toma la decisión de compra solo o lo tiene que consultar con alguien mas
19. Su secretaria también hace la labor de atención a clientes en oficina
20. Sabe ud. Si su competencia cuenta ya con una pag. Web atractiva
21. Cuenta ya con algún plan estratégico de ventas para crecer en este año
22. Cuenta ya con alguna imagen empresarial o presentacion formal multimedia
23. Cuanto dinero invierte en publicidad anual o mensualmente
24. Hay algún sitio web de su giro comercial, que le guste en internet
25. Cuanta gente le ha solicitado poder contactarlo a traves su pag web.