

Preguntas de diagnóstico

Las preguntas de diagnóstico son aquellas que permiten **detectar las necesidades del cliente**, entre ellas:

1.- ¿Cuál es el objetivo de que usted adquiera este bien/servicio?

2.- ¿Qué espera obtener “idealmente” de nuestro bien/servicio?

*Estas dos preguntas proveen información de si el cliente tiene una percepción adecuada de la solución que le podemos brindar, o si más bien no es claramente consciente de cuales estrategias, adicionales a la compra del bien o servicio, requiere para el cumplimiento de sus objetivos.

3.- ¿Cuál es el tamaño de la empresa?

4.- ¿Cuál es la organización, es familiar?

*Esta pregunta permite saber que tan preparada está la empresa para manejar el bien/servicio que ofrecemos, quizá nuestro cliente requiera de estrategias al interior de su empresa para que nuestro bien/servicio sea realmente efectivo.

Como estas existen muchas otras preguntas que se pueden plantear a fin de tener un panorama claro y entender verdaderamente al cliente.