

	<u>Pourcentage des enquêtes</u>
Plus d'échantillons/information/photos permettant l'évaluation/remplacement ou location en cas de panne	21,4
Si le produit est nouveau, amélioré ou mieux testé, offre/prix concurrentiel	33,3
<u>Pourcentage de ceux dont le conseil serait différent pour une société non américaine</u>	7,1
<u>De quelle façon:</u>	
Délai de livraison du vendeur, retards, trop longs/frais de livraison	66,7
Divers	33,3
<u>Conseils aux nouveaux fabricants afin d'augmenter leurs chances de vendre des produits jetables et de consommation courante</u>	
Politique de profit	2,4
Conserver un stock/suivi satisfaisant	2,4
Disponibilité satisfaisante de l'inventaire	11,9
Articles spécialisés/un seul distributeur	2,4
Plusieurs distributeurs locaux	7,1
Commandes en souffrance chez le fabricant/l'offre et la demande ne s'équilibrent pas/matériel manquant	2,4
Livraison et protection du prix/régularité	26,2
Commandes automatiques/livraisons automatiques/téléscripteurs/informatique	2,4
Demande de produits/besoins budgétaires/décision du conseil d'administration	2,4
N'acheter que le nécessaire/gaspillage/cherté de ce dont on n'a pas besoin	2,4
Ventes par intermédiaire sont une perte de temps/voir directement la personne concernée	2,4
Plus d'échantillons/informations/photos permettant l'évaluation/remplacement ou location/en cas de panne	21,4
Méthode de vente impliquant des connaissances particulières/spécialisation/explication des produits/ne pas forcer l'achat	11,9
Si le produit est identique: prix, livraison, stock, service, réputation	19,0
Si le produit est nouveau, amélioré ou mieux testé: offre, prix concurrentiels	33,3