

	<u>Pourcentage des enquêtes</u>
<u>Pourcentage de ceux dont le conseil serait différent pour une société non américaine:</u>	10,5
<u>De quelle façon:</u>	
Disponibilité suffisante de l'inventaire/norme	22,2
Plusieurs distributeurs locaux	55,6
Livraison le lendemain/livraison plus rapide	22,2
Mauvaise qualité/durabilité/manque de régularité/ mauvais emballage	11,1
Service satisfaisant/dépôt local de pièces	11,1
Amélioration des relations entre les vendeurs, le personnel et l'acheteur à crédit	11,1
<u>Conseils aux nouveaux fabricants, afin qu'ils multiplient leurs chances de vendre de l'équipement de diagnostic cardiaque</u>	
Plus d'échantillons/information/photos permettant l'évaluation/remplacement ou location en cas de panne	48,8
Méthode de vente impliquant des connaissances particulières/spécialisation/explication du produit/ ne pas forcer l'achat	31,7
Si le produit est nouveau ou amélioré ou mieux testé/ offre/prix compétitif	34,1
Service satisfaisant/dépôt local de pièces	26,8
Amélioration des relations entre les vendeurs, le personnel et l'acheteur à crédit	34,1
<u>Pourcentage de ceux dont le conseil serait différent pour une société non américaine:</u>	10,5
<u>De quelle façon:</u>	
Disponibilité acceptable de l'inventaire/normes	22,2
Plusieurs distributeurs locaux	55,6
Livraison le lendemain/livraison plus rapide	22,2