

	<u>Pourcentage des enquêtés</u>
<u>Conseils aux nouveaux fabricants, afin qu'ils multiplient leurs chances de vendre de l'équipe- ment de diagnostic cardiaque</u>	
Articles spécialisés/un seul distributeur	4,9
Plusieurs distributeurs locaux	2,4
Livraison le lendemain/ livraison plus rapide	7,3
Délais de livraison, retards, trop longs/frais de livraison	2,4
Pas actuellement/stock suffisant/nos fournisseurs nous satisfont/répondent à nos besoins	2,4
Mauvaise qualité/durabilité/manque de régularité/ mauvais emballage	2,4
Plus d'échantillons/information/photos permettant l'évaluation/remplacement ou location en cas de panne	48,8
Méthode de ventes impliquant des connaissances particulières/spécialisation/explication du produit/ne pas forcer l'achat	31,7
Produit identique: prix, livraison, stock, service, réputation	2,4
Produit identique: prix, livraison, stock, service, réputation	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
Divers	7,3
Aucun/non/nous l'ignorons	4,9