1. Necessidade principal do cliente
2. Quantitativo de guichês de atendimento.
3. Porcentagem de particular.
4. Principal fonte pagadora.
5. Quais Convênios e qual maior representatividade.
6. Pacientes / dia.
7. Testes / mês.
8. Preço pago por teste.
9. Comportamento de compras (Semanal, Mensal)
10. Concorrente
* Quem.
* Visitas regulares do consultor.
* Prazo do contrato atual
* Prazo de entrega atual (produtos).
* Máquina alugada, comodatada ou própria.
* Disponibilidade de estoque local
* Diferencial do concorrente (o que ele tem, que não temos)
* Gastos médios/mês com compra de reagentes (faturamento R$ ).
* Falta de produtos de algum item especifico.
* Item da rotina sem reprodutibilidade ou algum outro tipo de problema.
* Satisfação do cliente com a marca atual.
1. Postos de coleta (quantitativo)
2. Oportunidade para preenchimento de canal.
3. Oportunidade para novos negócios.
4. Abordagem de novos produtos (menu diferencial)
5. Administração do laboratório (familiar....)
6. Assessoria Técnica e Científica local.
7. Terceirização:
* Nome do Laboratório de apoio.
* Representatividade.
* Volume x itens.
* Há quanto tempo terceiriza.
1. Laboratório concorrente na cidade.
2. Estrutura:
* Física
* Equipe
* Profissional (Médico, Bioquímico, Biomédico, Técnicos)
1. Selos de qualidade.
2. Sistema de Gestão.
3. Diferencial do Laboratório.
4. Setor de Marketing (site, forma de divulgação).
5. Futuro do laboratório.