

SCRIPT DE PERFILAMIENTO NAVETEC



1. CONTEXTO (uso real)

¿Tu interés va más enfocado en invertir para rentar o estás buscando una nave para la operación de tu empresa?

2. NECESIDAD (clave en industrial)

En caso de operación, ¿a qué se dedica tu empresa y qué tipo de espacio estás buscando?

3. EXPERIENCIA

¿Ya has invertido o trabajado antes con naves industriales o sería tu primera vez?

4. CAPACIDAD

Para poder proponerte opciones reales, ¿ya tienes definido un rango de inversión o presupuesto?

5. RETORNO / OBJETIVO (inversionista)

En caso de inversión, ¿qué tipo de rendimiento o uso estás buscando? (renta, plusvalía, uso futuro, etc.)

6. TIMING + INTENCIÓN REAL

¿En qué plazo te gustaría concretar esta inversión o adquisición?

7. DECISIÓN

¿Tú tomas la decisión directamente o hay algún socio involucrado en este proceso?

8. VALIDACIÓN / OBJECCIÓN

¿Qué es lo que más estarías evaluando o qué podría frenarte al momento de tomar una decisión?

Este script es una herramienta propuesta para apoyar el perfilamiento del cliente. Cada asesor puede adaptarlo a su estilo de comunicación, manteniendo siempre el objetivo de obtener información clave