

## Características a evaluar

Características	Calificación (Escala del 1 al 10)
1. Los recursos financieros de nuestra empresa son más que adecuados para este proyecto	
2. Las capacidades de I&D de nuestra empresa y nuestro personal son más que adecuados para este proyecto	
3. Las capacidades de ingeniería de nuestra empresa y nuestro personal son más que adecuados para este proyecto	
4. Las capacidades de investigación de marketing de nuestra empresa son más que adecuadas para este proyecto	
5. Las capacidades administrativas de nuestra empresa son más que adecuadas para este proyecto	
6. Los recursos o capacidades de producción de nuestra empresa y nuestro personal son más que adecuadas para este proyecto	
7. La fuerza de ventas y/o los recursos y la capacidad de distribución de nuestra empresa son más que adecuados para este proyecto	
8. Los recursos y capacidades del publicidad y promoción de nuestra empresa y nuestro personal son más que adecuados para este proyecto	
9. Nuestro producto es altamente innovador – totalmente nuevo – para el mercado	
10. Las especificaciones del producto – exactamente lo que será el producto – son muy claras	
11. Los aspectos técnicos – exactamente la forma como se resolverán los problemas técnicos – son muy claros	
12. Los clientes potenciales para este producto son totalmente nuevos para esta empresa	
13. La clase o el tipo del producto mismo son totalmente nuevos para nuestra empresa	
14. Nunca antes hemos producido o vendido productos para satisfacer este tipo de necesidad o uso del consumidor	
15. Los competidores a quienes nos enfrentamos en el mercado son totalmente nuevos para nuestra empresa	
16. En comparación con productos competitivos (cualquiera que sea el que este el cliente usando ahora) nuestro producto ofrecerá una serie de características, atributos o beneficios excepcionales para el consumidor	
17. Nuestro producto será claramente superior a los productos en competencia en términos de satisfacción de las necesidades del consumidor	
18. Nuestro producto permitirá al consumidor reducir sus costos, en comparación con lo que está usando ahora	
19. Nuestro producto permitirá al consumidor hacer un trabajo o algo que no ha podido hacer con lo que está disponible en el mercado en la actualidad	
20. Nuestro producto será de mayor calidad – la calidad que está definida en este mercado – que los productos en competencia	

21. Nuestro producto tendrá un precio considerablemente más alto que los productos en competencia	
22. Seremos los primeros en el mercado con este tipo de producto	
23. Los clientes potenciales tienen una gran necesidad de esta clase o tipo de producto	
24. Para este producto el tamaño del mercado en dólares (sea un mercado existente o potencial) es grande	
25. El mercado para este producto está creciendo rápidamente	
26. El mercado se caracteriza por una intensa competencia de precios	
27. Hay muchos competidores en este mercado	
28. En este mercado existe un fuerte competidor dominante, con una gran participación en el mercado	
29. Los clientes potenciales están muy satisfechos con los productos (de los competidores) que están usando actualmente	
30. Las necesidades de los usuarios cambian con mucha rapidez en este mercado, una situación de mercado dinámico	