

Dotazníkové šetření

Dobrý den,

z pozice obchodního zástupce firmy Würth, zabývající se velkoobchodem s vruty, kování a kotevní technikou, bych Vám rád položil několik otázek s cílem zlepšit již zaběhnuté procesy komunikace a nákupu.

Děkuji.

1. Jak jste spokojen/a s produkty firmy Würth? A jak na Vás značka v současné době působí? (silná značka, spolehlivá, málo reklamací, dobrá cena vs. kvalita atd.)
2. Je něco z produktového portfolia, co Vám chybí nebo jste s něčím nespokojen/a?
3. Jakým způsobem preferujete informování o slevových akcích, nových produktech atd. Přes obchodního zástupce, emailem, zasláním katalogu atd.
4. Jakou cestu při objednávání zboží preferujete? Je to e-shop, kamenná pobočka nebo upřednostňujete služby obchodního zástupce?
5. V případě, že preferujete e-shop – jste spokojen/a dodáním zboží a celkovým procesem objednávky zboží? Jaké nevýhody má objednávání přes e-shop?

6. Jaké výhody vidíte v objednávání zboží přes obchodního zástupce? A naopak jaké nevýhody nebo co Vám v tomto procesu chybí nebo jste nespokojen/a?

7. Při výběru firmy, jaké jsou vaše nejdůležitější faktory? Je to cena, kvalita, nákupní, silná značka, služby obchodního zástupce, proces, slevy akce...

8. Na škále od 1 do 10, jakou úlohu při výběru značky, zastává obchodní zástupce? Proč? A jakou úlohu má síla značky (silná značka, s rozsáhlou sítí, spolehlivost)

9. Jak dlouho s firmou Würth obchodujete? Během času vnímáte nějaký posun v produktech, síle značky, kvality, ceně atd.

10. Doporučil/a byste tuto značku svému obchodnímu partnerovi, který hledá dodavatele?