Нам важно знать, почему вы предпочли другого поставщика, и чтобы мы могли сделать по-другому, чтобы вернуть вас в качестве бизнес-партнера. Ваше мнение очень важно для нас и поможет нам улучшить качество наших товаров и услуг.

**1. Укажите, пожалуйста, вашу должность:**

а) Руководитель (Вице-президент, председатель правления)

б) Директор

в) Старший менеджер

г) Частное лицо

д) Другое, пожалуйста, укажите \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**2. Что из указанного ниже описывает вашу роль при выборе бизнес-партнера?**

а) Определяю требования к партнеру

б) Определяю характеристики товара

в) Оцениваю решения

г) Утверждаю расходы

д) Ничего из вышеперечисленного

е) Другое, пожалуйста, укажите\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**3. Что из указанного описывает вашу роль в принятии решения о покупке товара или услуги?**

а) Я - единственное лицо, принимающее решение

б) Я в основном влияю на принятие решения

в) Наравне с другими участвую в принятии решения

г) Я принимаю незначительное или никакого участия в принятии решения

Выбор бизнес-партнера

**4. Сколько вариантов поставщиков, кроме нашей компании, вы рассматривали в качестве бизнес-партнера?**

а) Ни одного, только (УКАЖИТЕ НАЗВАНИЕ СВОЕЙ КОМПАНИИ)

б) 1

в) 2

г) 3

д) 4

е) 5 и более

**5. Кого из поставщиков вы выбрали в качестве партнера?**

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**6.Предложил ли выбранный вами поставщик самую низкую цену?**

а) Да

б) Нет

**7.Какова была цена предложения, выигравшего конкурс?**

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**8. Основываясь на ваших оценках поставщиков, каковы самые сильные и слабые стороны у поставщика, которого вы выбрали в качестве бизнес-партнера?**

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**9. сновываясь на ваших оценках поставщиков, каковы, на ваш взгляд, самые сильные и слабые стороны у (УКАЖИТЕ НАЗВАНИЕ СВОЕЙ КОМПАНИИ)**

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**Оцените, пожалуйста, выбранного вами поставщика:**

**10. Оцените, пожалуйста, организацию продаж выбранного вами поставщика в следующем:**

|  | **Неприемлемое** | **Очень плохое** | **Среднее** | **Очень хорошее** | **Чрезвычайно хорошее** |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Доступность специалиста по продажам** |  |  |  |  |  |
| **Ответная реакция специалиста по продажам** |  |  |  |  |  |
| **Презентационные навыки специалиста по продажам** |  |  |  |  |  |
| **Понимание специалистом по продажам ваших потребностей** |  |  |  |  |  |
| **Способность специалиста по продажам предложить вам верное решение** |  |  |  |  |  |
| **Стоимость предложенного решения** |  |  |  |  |  |
| **Впечатление о работе отдела продаж в целом** |  |  |  |  |  |

**11. Оцените, пожалуйста, профессиональные услуги выбранного вами поставщика в следующем:**

|  | **Неприемлемое** | **Плохое** | **Среднее** | **Хорошее** | **Очень хорошее** |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Доступность специалиста отдела услуг** |  |  |  |  |  |
| **Скорость реакции специалиста отдела услуг** |  |  |  |  |  |
| **Знание специалистом отдела услуг потребностей клиента** |  |  |  |  |  |

**12. Оцените, пожалуйста, продукт, предлагаемый выбранным вами поставщиком в следующем:**

|  | **Неприемлемое** | **Очень плохо** | **Среднее** | **Очень хорошее** | **Замечательное** |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Функиональные особенности** |  |  |  |  |  |
| **Простота в использовании** |  |  |  |  |  |
| **Способность создавать отчеты, которые удовлетворят ваши потребности** |  |  |  |  |  |
| **Общее представление о продукте** |  |  |  |  |  |

**Оцените, пожалуйста, (УКАЖИТЕ НАЗВАНИЕ ВАШЕЙ КОМПАНИИ)**

**13. Оцените, пожалуйста, организацию продаж в (УКАЖИТЕ НАЗВАНИЕ СВОЕЙ КОМПАНИИ)**

|  | **Неприемлемое** | **Очень плохое** | **Среднее** | **Очень хорошее** | **Выдающееся** |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Доступность специалиста по продажам** |  |  |  |  |  |
| **Ответная реакция специалиста по продажам** |  |  |  |  |  |
| **Презентационные навыки специалиста по продажам** |  |  |  |  |  |
| **Понимание специалистом по продажам ваших потребностей** |  |  |  |  |  |
| **Способность специалиста по продажам предложить вам верное решение** |  |  |  |  |  |
| **Понятность нашего предложения** |  |  |  |  |  |
| **Впечатление о работе отдела продаж в целом** |  |  |  |  |  |

**14. Оцените, пожалуйста, профессиональные услуги нашей компании в следующем:**

|  | **Неприемлемое** | **Плохое** | **Среднее** | **Хорошее** | **Очень хорошее** |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Доступность специалиста отдела услуг** |  |  |  |  |  |
| **Скорость реакции специалиста отдела услуг** |  |  |  |  |  |
| **Знание специалистом отдела услуг потребностей клиента** |  |  |  |  |  |

**15. Оцените, пожалуйста, продукт, предлагаемый нашей компанией, в следующем:**

|  | **Неприемлемое** | **Очень плохое** | **Среднее** | **Очень хорошее** | **Замечательное** |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Функиональные особенности** |  |  |  |  |  |
| **Простота в использовании** |  |  |  |  |  |
| **Способность создавать отчеты, которые удовлетворят ваши потребности** |  |  |  |  |  |
| **Общее восприятие продукте** |  |  |  |  |  |

**16.Что бы наша компания могла и должна изменить для того, чтобы вернуть вас в качестве бизнес-партнера?**

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**17. Поделитесь, пожалуйста, своими соображениями о том, что мы улучшить в области продаж и в том, как мы представляем нашу компанию.**

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**18. Насколько вероятно, что вы рассмотрите возможность партнерства с нашей компании в будущем?**

а) Крайне не вероятно

б) Невероятно

в) Нейтральное

г) Вероятно

д) Крайне вероятно

**Благодарим вас еще раз за очень важную для нас обратную связь.**