

**АНКЕТА: выявление потребностей клиента ТОО «IFT Project Development»**

Ф.И.О. менеджера: \_\_\_\_\_

Дата: « \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2016 г.

1. Компания

2. Адрес

3. Тел/факс

4. e-mail

Web site

5. Контактное лицо и должность

6. Как давно Ваша компания работает на рынке?

7. Какой профиль деятельности у Вашей компании?

Аграрный  Производственный  Строительный  Нефтедобыча  Другое (указать какой)

8. Какие технологические линии/виды оборудования Вы используете в своей работе? (указать производителя, основные технические параметры)

Тепличный комплекс

Овощехранилище

Фруктохранилище

Оборудование для калибровки и сортировки

Оборудование для упаковки

Оборудование для переработки плодоовощной продукции

Другое (указать, что именно):

9. Что для Вас является главным критерием при выборе технологических линий/оборудования?

Производитель

Цена

Качество и надежность

Другое (указать, что именно)

10. С какими поставщиками технологических линий/оборудования Вы уже работаете?

11. Основываясь на Вашем опыте, расскажите, какие критерии Вы выдвигаете на первый план при выборе поставщика?

Срок работы на рынке

Пакет дополнительных услуг

Надёжность и стабильность

Статус официального дистрибьютора производителя

Высокое качество сервиса

Гибкая ценовая политика

Наличие собственного сервисного центра

12. Собираетесь ли Вы расширять присутствие на рынке (запускать новые направления деятельности, выходить в другие регионы, страны)?

13. На каких условиях Вы сотрудничаете с другими поставщиками (виды и стоимость технологических линий/оборудования, пакет дополнительных услуг)? Что бы Вы хотели улучшить исходя из имеющегося опыта?

14. Скажите, пожалуйста, решения по сотрудничеству принимаете Вы лично или решение принимается коллегиально? Возможно, есть ещё кто-то, участвующий в принятии решения по данному вопросу?

15. Существуют ли в Вашей компании какие-нибудь дополнительные этапы согласований перед началом сотрудничества? (Например, конкурсы, тендеры, этап квалификации поставщиков, как они проходят, к кому обратиться по этому вопросу?)

16. Есть ли у Вас текущие потребности в технологических линиях/оборудовании (наименование объекта, адрес, площадь, технические параметры)?

\* Если «ДА», что нам надо сделать для того, чтобы мы могли начать сотрудничество уже сейчас?

\* Если «НЕТ», планируете ли Вы заказывать технологические линии/оборудование в будущем и когда (наименование объекта, адрес, площадь, технические параметры)?

17. (если ТЕНДЕР) Какие действия с нашей стороны необходимы, чтобы мы приняли участие в Вашем тендере?

18. **Уточнение:** может быть мы с Вами не затронули ещё какие-то важные вопросы, что ещё мы можем с Вами обсудить?

19. Как Вы считаете, кому ещё будут интересны наши услуги (сотрудничество с нами)?

**(РЕКОМЕНДАЦИИ:** если клиент идет на контакт, получить наименование компании, Ф.И.О. и контакты должностных лиц)

***Благодарю за сотрудничество!***