

Spørgeskema til firmaer der ønsker at sælge Bee-Patch produkter.

Venligst udfyld nedenstående spørgsmål og send dem retur ved henvendelse til Bee-Patch ApS.

1) Salgsstabens størrelse

- Hvor mange sælgere har I i marken?
- Hvilke planer har I for ekspansion set på både kort og langt sigt?
- Har I behov for at ekspandere for at kunne yde den rette indsats i forhold til salg af vores produkter? Beskriv ekspansionen.

2) Salgstal

- Har væksten i jeres salgstal været stabil? Hvis ikke, hvorfor ikke? Hvordan har jeres salgstal for de seneste 5 år været?
- Hvad er jeres salgsmål for det kommende år? Hvordan blev de fastlagt?

3) Analyse af geografisk område

- Hvor stort et geografisk område dækker I over?
- Har I filialer i det specificerede geografiske område? I givet fald, er de placeret dér hvor salgsmulighederne er største?
- Har I planer om at åbne flere filialer? Og i givet fald, hvornår?
- Har I et godt kendskab til markedet for plaster- medicinsk udstyr?

4) Sortiment

- Hvor mange produkter har I i jeres sortiment?
- Konkurrerer nogle af jeres produkter med vores?
- Har I kendskab til import af vores produkttyper?
- Er der tale om en interessekonflikt?
- Repræsenterer I andre danske virksomheder? I givet fald, hvilke?
- Hvis det viser sig at være nødvendigt, ville I være parat til at justere jeres produktsortiment for at imødekomme vores produkter?
- Hvad skal I opnå salgsmæssigt for at kunne berettige overdragelsen af salgsrettighederne til vores produkt?

5) Lagerforhold og udstyr i øvrigt

- Hvor stort er jeres lagerforhold og hvor er det beliggende?
- Hvilket computersoftware bruger I?
- Hvilket kommunikationsudstyr har I? E-mail, fax, osv.

Gennemførelse af salget

- Hvordan bliver jeres sælgere aflønnet?
- Kører I motivations- og bonusprogrammer?
- Har I produktchefer til koordinering af salgsindsatsen for specifikke produktgrupper?
- Hvordan holder I styr på salgsindsatsen?
- Hvordan bliver jeres sælgere oplærte?

6) Kunde profiler

- Hvilke typer af kunder bearbejder I i dag?
- Er kundernes interesser kompatible med vores produkter?
- Hvilke kunder hos jer er jeres nøglekunder?
- Hvor stor en procentdel af jeres salg stammer fra disse nøglekunder?

7) Markedsføringsindsatsen

- Er I i stand til at assistere med indsamlingen af materiale til markedsanalyser?
- Hvilke medier bruger I med henblik på at fremme salget?
- Hvor stor en del af jeres markedsføringsbudget bliver brugt på reklame?
- Forventer I, at Bee-Patch bidrager med penge/varer til markedsføringsindsatsen? I givet fald, hvordan bliver beløbet/mængden fastlagt?
- Hvilke former for materialer bruger I for at markedsføre jeres firma?

8) Planlægning

- Har I det nødvendige administrative personale?
- Kan I udarbejde og gennemføre markedsføringsplaner?
- Kan I lave et salgsbudget?
- Kan I foretage en konkurrentanalyse?

Udført og godkendt af: Dato:
