QUESTIONARIO SOCI LEADER

Ragione sociale .....

Via ..... n° .... Città ..... Prov .....

Cap. ..... Tel. ..... Fax .....

sito internet: ..... e-mail ....

Persona di riferimento**:** .....

Informazioni generali:

Breve storia Aziendale: .....

I fratelli Colleoni .....

.....

.....

Anno di fondazione ..... Mq (superficie espositiva) .....

N° addetti ..... N° punti vendita .....

Giorni d'apertura ..... orario d'apertura .....

Ubicazione:

☐ centrale ☐ semicentrale ☐ periferica ☐ periferica alta viabilità ☐ altro .....

Tipologia del negozio:

☐ arredamento casa ☐ specializzato centro cucina ☐ sp. centro bagno

☐ sp. centro illuminazione ☐ sp. centro giardino ☐ sp. centro cameretta

☐ sp. centro divani ☐ ufficio ☐ esterni

☐ oggettistica ☐ tessile ☐ altro: .....

Principali marchi trattati (max 10):

……

……

Clientela: ☐ alta ☐ medio/alta ☐ media ☐ bassa

Stile trattato: ☐ Contemporaneo/Design ☐ Classico ☐ Rustico/Country
☐ Etnico ☐ Altro ……

Servizi:

☐ Parcheggio ☐ Kindergarten ☐ Lista nozze
☐ Consulenza d'arredo ☐ Lavori su misura ☐ Misurazioni in loco
☐ Ristrutturazioni ☐ Pagamenti rateali ☐ Estensione di garanzia
☐ Finanziamenti ☐ Ritiro usato
☐ Altro ……

Consegne:

☐ inclusa ☐ esclusa ☐ Personale proprio ☐ Personale di terzi ☐ fino a km

Progettazione:

☐ inclusa ☐ esclusa ☐ a mano ☐ software specifici

Montaggio:

☐ Personale proprio …… ☐ Personale di terzi ……

Data …… **Firma** ……

QUESTIONARIO SOCI LEADER

Nel nostro settore abbiamo numerose problematiche da affrontare. Per questa ragione è necessario stabilire quali sono le priorità; è necessario stabilire quali sono i problemi più urgenti da risolvere, che quindi verranno affrontati per primi dal Gruppo Leader.
Le chiedo quindi di indicarci quali sono secondo Lei i tre problemi più importanti che gravano sulla sua azienda.

Fase Vendite e rapporto con il consumatore :

……

……

……

……

Fase Acquisti e rapporto con il fornitore :

……

……

……

……

Fase Consegne :

……

……

……

……

Data ……. **Firma** ……