**Заполнение анкеты.**

Во-первых, необходимио заполнить информацию о респонденте (это необходимо для того, чтобы в нашем анкетировании не появлялись «повторные анкеты» от одной и той же компании):

**Название компании:**

**Город:**

**Специализация компании (розница, системная интеграция, корпоративные поставки, сборка ПК, on-line магазин, другое (что именно))**

**Ваша должность**

**ФИО**

В приложенном файле анкеты собрано шесть таблиц: «Важность критериев работы дистрибьюторов», «Лучшие дистрибьюторы для системного интегратора (корпоративного поставщика)», «Лучшие дистрибьюторы для розницы», «Лучшие дистрибьюторы для сборщика», «Лучшие дистрибьюторы ПО» и «Лучшие нишевые дистрибьюторы». **Каждая таблица располагается на отдельном листе Excel**.

При заполнении таблицы **«Важность критериев работы дистрибьюторов»** речь идет о тех критериях, по которым реселлеры оценивают работу своих поставщиков. Естественно, в каждом конкретном случае требования к дистрибьютору со стороны партнеров второго уровня будут разные, и зависят они от специализации дилера (розничным магазинам надо от дистрибьютора одно, а системным интеграторам – другое). Поэтому мы просим Вас в первой таблице «Важность критериев работы дистрибьюторов» проставить оценки важности каждого критерия работы дистрибьютора от 1 («совсем неважно») до 10 («очень важно») в соответствующих ячейках. Т.е., если ваша компания является розничным продавцом, то Вы должны выбрать в первой таблице файла строчку «Дистрибьютор для розницы» и проставить оценки важности для каждого из критериев, перечисленных в заголовках столбцов. В ячейках самых важных для вас критериев (например, «финансовая поддержка») Вы ставите 10 баллов. Менее важным критериям Вы ставите оценку менее 10 баллов. Одинаковые оценки, в том числе и 10 баллов, можно ставить столько раз, сколько критериев их заслуживает (хоть все 10 или все 1). Никаких ограничений по итоговой сумме в строке или столбце нет.

Если ваша компания занимается сразу несколькими видами деятельности, проставьте, пожалуйста, оценки важности критериев работы дистрибьюторов во всех соответствующих строках.

Таблицы **«Лучшие дистрибьюторы для системного интегратора (корпоративного поставщика)», «Лучшие дистрибьюторы для розницы», «Лучшие дистрибьюторы для сборщика», «Лучшие дистрибьюторы ПО» и «Лучшие нишевые дистрибьюторы»** располагаются в файле на листах с № 2 по №6. Они совершенно одинаковые. В каждой из них крайний левый столбец не заполнен. В нем – пять пустых строк. В каждую из них необходимо вписать того дистрибьютора, которого Вы считаете ЛУЧШИМ в данной категории. **ПРОСИМ ВПИСЫВАТЬ В ЭТИ СТРОКИ ТОЛЬКО РЫНОЧНЫЕ НАЗВАНИЯ КОМПАНИЙ- ДИСТРИБЬЮТОРОВ.** Таким образом, в левом столбце Вы сформируете свой собственный список, состоящий из пяти лучших дистрибьюторов в данной категории. Теперь необходимо оценить работу каждого из внесенных в список дистрибьюторов, проставив оценки за каждый критерий работы. Шкала оценок: от 1 («просто ужас какой-то») до 10 («очень хорошо»). Т.е., если у вписанного Вами дистрибьютора самые "сладкие" на рынке цены, то Вы ставите на пересечении строчки с именем этого дистрибьютора и столбца «Цены», 10 баллов. А вот, если система b-2-b у него периодически Вас подводит, то на пересечении строчки с именем дистрибьютора и столбца «система b-2-b» ставите более низкую оценку.

Таким образом, Вы сможете оценить работу всех пяти дистрибьюторов, внесенных Вами в список. Как и в случае с важностью критериев работы дистрибьютора, ограничений по количеству оценок одного достоинства, нет. В случае, если Вы смогли найти для себя ИДЕАЛЬНОГО дистрибьютора, Вы можете поставить ему все 10 по всем критериям. Если же дистрибьютор не устраивает Вас ни по одному пункту, Вы можете поставить ему все 1. Но вряд ли такого поставщика можно включить в число пяти лучших дистрибьюторов.

Необходимо заполнить все таблицы, которые соответствуют направлениям бизнеса вашей компании, если их несколько. Кроме того, если среди ваших поставщиков есть нишевые дистрибьюторы\*, то оцените, пожалуйста, и их работу.

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

\*В этой номинации мы просим Вас оценить работу дистрибьюторов, которые сознательно ограничивают свою сферу деятельности. Причем, речь здесь идет как о продуктовой нише, так и о нише «заказчиков» (например, «дистрибьютор сетевого оборудования» или «дистрибьютор премиум товаров», или «дистрибьютор инфраструктурных решений для предприятий нефте-химического комплекса).