

Poniżej zamieszczamy kwestionariusz zgłoszeniowy (dostępny również na stronie www.wiadomoscihandlowe.com.pl).

Zachęcamy do jego wypełnienia i przesłania na adres redakcji:

WIADOMOŚCI HANDLOWE, ul. WAŁBRZYSKA 11 lok. 254; 02-739 WARSZAWA, z dopiskiem „MARKET ROKU”.

Termin nadsyłania zgłoszeń upływa 31 grudnia 2011 roku,

ale radzimy nie zwlekać, bo pierwsze sklepy już zgłosiły swoje kandydatury.

Dołączyć można również fotografie i szersze opisy sklepów.

Nazwa i adres sklepu

Nazwa firmy

Ulica

Kod pocztowy, miejscowość

Tel./fax

e-mail

Imię i nazwisko kierownika/właściciela

Kategorie

1. **Mały i średni sklep** (powierzchnia sprzedaży do 200 mkw.)
 2. **Duży sklep** (powierzchnia sprzedaży 201-800 mkw.)
 3. **Supermarket** (powierzchnia sprzedaży 801-2500 mkw.)
 4. **Hipermarket** (powierzchnia sprzedaży powyżej 2500 mkw.)

UWAGA!

Sklep musi działać od minimum 12 miesięcy. Warunkiem uczestnictwa w konkursie jest wypełnienie kwestionariusza w całości. Dane finansowe w kwestionariuszu należy podać w tysiącach złotych, z dokładnością do jednego miejsca po przecinku.

Dane sklepu

Data otwarcia

Kiedy rozbudowany/zmodernizowany

Powierzchnia sprzedaży (mkw.)

Liczba zatrudnionych (w przeliczeniu na pełne etaty)

Lokalizacja

Dane ekonomiczne

Całkowity obrót za I poł. 2011 roku netto brutto

Całkowity obrót w 2010 roku netto brutto

Miesięczny obrót netto (średnia za ostatnie 12 m-cy) z 1 mkw. powierzchni sprzedaży

Udziały w obrocie (w proc.)

Artykuły żywnościowe Artykuły nieżywnościowe

Średnia liczba klientów tygodniowo

Średnia wartość koszyka zakupów

Koszty najmu i użytkowania lokalu (świadczenia) (w proc. całkowitego obrotu netto)

Koszty personalne (w proc. całkowitego obrotu netto)

Przeciętna marża netto

Liczba artykułów

Nazwa programu komputerowego wspierającego sprzedaż

Pozycjonowanie sklepu

(zasięg, profil i siła nabywczą klientów, polityka cenowa itp.)

Szkolenia i system motywacji pracownika

Proszę wymienić powody, dla których Wasz sklep powinien zostać Marketem Roku?

1)

2)

3)

Obsługa klientów

Proszę wymienić ponadstandardowe działania w tej dziedzinie

Aranżacja sklepu

Jakimi cechami/szczegółami aranżacji wewnętrznej wyróżnia się Wasz sklep? (wysokość regałów, oświetlenie, ustawienie pojedynczych mebli, prowadzenie klienta itp.)

Współpraca z dystrybutorami

Które hurtownie C&C i serwisowe są Waszym zdaniem najlepsze?

1) Cash & Carry

2) Serwisowe

Pieczętka sklepu i podpis