

ملحق رقم (3)

استبيان موزعين المنتجات البلاستيكية

أخي المستجيب، أختي المستجيبة،،،،،

تحية طيبة وبعد ،،،،،

تهدف هذه الإستبانة لدراسة " اثر نظام إدارة الجودة الشاملة في إكساب القدرة التنافسية لدى مصانع البلاستيك الفلسطينية"، وذلك استكمالاً لمتطلبات الحصول على درجة الدكتوراه في إدارة الأعمال .

لذا يرجى التكرم بالمساعدة قدر الإمكان من خلال الإجابة الدقيقة على أسئلة هذه الإستبانة ولا داعي لذكر الاسم إنما تهمنا المعلومات فقط ، علماً بأن جميع البيانات ستعامل بسرية تامة، ولن تستخدم إلا لأغراض البحث العلمي .

وتفضلوا بقبول فائق الاحترام والتقدير والشكر على المساعدة ،،،،،

الباحث

حاتم محمد عسفة

المحور الأول: ما أهمية العوامل التالية بالنسبة لك عند تعاملك مع المنتجين للصناعات البلاستيكية التي تتعامل بها.

م	العبارة	مهم جداً	مهم	متوسط الأهمية	غير مهم	غير مهم على الإطلاق
1.	السمعة.					
2.	السعر.					
3.	جودة الإنتاج.					
4.	خدمات ما بعد البيع وقبول مردودات المبيعات.					
5.	الالتزام بمواعيد التسليم.					
6.	المعاملة الطيبة من قبل المنتج.					
7.	هامش الربح المناسب الممنوح من قبل المنتج.					
8.	تحمل نفقات توصيل البضاعة.					
9.	التسهيلات المقدمة من قبل المنتج في توفير الطلبات.					
10.	وجود تشكيلة واسعة من المنتجات.					
11.	تقديم خصم نقدي.					

المحور الثاني: هل يتشاور المنتج معك فيما يتعلق بسوق المنتجات البلاستيكية والمستهلكين ويطلب

رأيك واقتراحاتك فيما يتعلق بمنتجاته.

نعم ☐ لا ☐ أحياناً ☐

شكراً لكم على حسن تعاونكم