

المحور الأول: ما أهمية العوامل التالية بالنسبة لك عند تعاملك مع المنتج أو الموزع الذي يزودك

بالمنتجات البلاستيكية.

م	العبارة	مهم جداً	مهم	متوسط الأهمية	غير مهم	غير مهم على الإطلاق
1.	أن تكون المنتجات التي يتعامل بها رائجة.					
2.	جودة المنتجات التي يتعامل بها.					
3.	تقديم تشكيلة واسعة من المنتجات.					
4.	أن تكون أسعاره مناسبة لمستوى أسعار السوق.					
5.	هامش الربح المناسب.					
6.	سمعته.					
7.	تأمين الطلبات وتجهيزها عبر الهاتف.					
8.	تقديم خصومات نقدية.					

المحور الثاني: عندما يشتري العميل ما يحتاجه من المنتجات البلاستيكية المتوفرة في متجرهم في

اعتقادك ما هي الأهمية النسبية للمعايير التي تلعب دوراً في اتخاذ قراره الشرائي.

م	العبارة	مهم جداً	مهم	متوسط الأهمية	غير مهم	غير مهم على الإطلاق
1.	السعر الأقل.					
2.	الجودة الأفضل.					
3.	تصميم وجاذبية العبوة.					
4.	قدرته على فهم المعلومات المكتوبة على الغلاف بحيث يستطيع من خلالها المقارنة بين العلامات التجارية المختلفة.					
5.	السمعة الجيدة للمنتج.					
6.	التجربة والخبرة السابقة في تعامله مع المنتج.					
7.	تأثير الإعلان والدعاية.					
8.	وجود تشكيلة كبيرة من المنتجات.					
9.	طرق العرض الجذابة.					

شكراً لكم على حسن تعاونكم