

NEW CUSTOMER CONSULTATION QUESTIONNAIRE
KWESTIONARIUSZ KONSULTACYJNY DLA NOWEGO
KLIENTA

1. CLIENT:
KLIENT:

2. CONTACT:
KONTAKT:

3. DATE:
DATA:

4. CONSULTANT:
KONSULTANT:

5. VENUE:
MIEJSCE:

**6. Briefly summarize
the company's main activities:**
**Podsumuj krótko główne
założenia działalności Firmy:**

7. What products / services do you sell?
**Jakie produkty/usługi oferuje
Wasza Firma?**

- 8. Please provide us with information (and samples if appropriate and available) so that we can fully understand the product/service.**
Prosimy o dostarczenie Nam informacji i próbek jeżeli są dostępne abyśmy mogli w pełni zapoznać się z produktem/usługą.
- 9. How much experience do you and your company have in the UK market?**
Jakie doświadczenie mają Państwo i Wasza Firma na rynku brytyjskim?
- 10. What gave you the idea of looking for representation in the UK?**
Co skłoniło Państwa do poszukiwania przedstawicielstwa w Wielkiej Brytanii?
- 11. What are the product's USP's? (distinctive competitive advantage, features or benefits)**
Jakie są zalety oferowanego produktu? (przewaga konkurencyjna, cechy i korzyści wyróżniające produkt)

- 12. Are there any new products under development?**
Czy mają Państwo jakieś nowe produkty w fazie rozwoju?
- 13. How long has the company been established?**
Jak długo działa Firma?
- 14. What is your market share?**
Jaki jest jej udział w rynku krajowym?
- 15. Current turnover ?**
Obecny obrót w skali roku ?
- 16. Gross margin %? (needed for us to suggest commission rate)**
Marża brutto w % (dane niezbędne do ustalenia stawki prowizyjnej)

17. Target markets? (Please list in detail)
Rynki docelowe? (Prosimy podać szczegółowo)

18. Is your product/service going to be resold via Distributors?
Czy oferowany produkt/usługa jest sprzedawany przez Dystrybutorów regionalnych?

19. Is your product/service going to be resold via Retailers?

What profit margin or mark-up to Margin in % you recommend for Retailers/Distributors?

Are there any Trade incentives available? (i.e. to your resellers)

Are there any Merchandising or Point of Sale materials available?

Czy oferowany produkt/usługa jest sprzedawany przez Detalistów?

Jaką marżę w % proponujecie standartowo Detalistom/Dystrybutorom?

Czy i jakie oferujecie wsparcie dla Detalistów/Dystrybutorów?

Czy są dostępne materiały promocyjne?

20. Main direct competitors (Please give web addresses if possible)
Główni, bezpośredni konkurenci (Prosimy o podanie adresów stron internetowych jeżeli to możliwe)

21. Overall objectives? (What are you trying to achieve by using Enter UK Market Ltd services?)
Cele ogólne? (Co zamierzają Państwo osiągnąć korzystając z usług Enter UK Market Ltd?)

22. Does the company have an e-commerce website?

If so does it sell directly to:

- the trade?
- the end customer?

Czy Firma ma witrynę internetową e-commerce?

Jeżeli tak to czy sprzedaje produkty bezpośrednio:

- hurtownikom
- finalnym odbiorcom

Czy witryna jest lub może być dostosowana do obsługi zamówień z UK?

- wersje językowe opisów produktów
- przewalutowanie transakcji
- anglojęzyczna obsługa
- dostawy
- reklamacje i zwroty
- inne kwestie związane z wysyłką na obszarze UE

23. Have you fully researched the UK markets for your products?

Czy zostały przeprowadzone dokładne badania rynkowe dotyczące Waszego produktu na rynku brytyjskim?

24. Have your products ever been sold in the UK?

If yes - what is the situation here now?

**Czy Wasze produkty były kiedykolwiek sprzedawane na rynku UK?
Jeżeli tak-jaka jest ich sytuacja tutaj teraz:**

a) is your PRICING:

- 1) lower than the UK competition?**
- 2) same?**
- 3) higher?**

Czy Wasze CENY są:

- 1) niższe niż oferuje konkurencja w UK?**
- 2) takie same?**
- 3) wyższe?**

b) is your QUALITY:

- 1) lower than the UK competition?**
- 2) same?**
- 3) higher?**

Czy Wasza JAKOŚĆ jest:

- 1) niższa niż oferuje konkurencja w UK?**
- 2) taka sama**
- 3) wyższa?**

25. How will currency fluctuations be dealt with? Will they affect your UK pricing?
W jaki sposób Firma będzie sobie radzić ze zmianami kursowymi? Czy wpłynie to na ceny w UK?

26. Do you have a UK sterling bank account?
Czy Firma posiada rachunek bankowy w funtach sterlingach w banku w UK?

27. What will be your credit terms to your customers?
Jakie warunki kredytowania Firma oferuje swoim klientom?

28. Where will goods be shipped from?
Skąd będą wysyłane produkty?

29. How long will delivery take?
Jak długi będzie czas dostarczenia produktu?

30. How will customer returns be handled?
W jaki sposób będą realizowane zwroty?

31. Will you have a UK contact for customer service for day to day matters?
Czy Firma posiada stałego przedstawiciela do obsługi klienta na terenie UK?

32. If yes who is that contact? (Name & telephone number please)
Jeżeli tak to prosimy o podanie danych (imię i nazwisko , e-mail i numer tel.)

33. Will this person always be able to respond to customers queries within 24hrs?
Czy ta osoba będzie w stanie odpowiedzieć na pytania klientów najpóźniej w ciągu 24 godzin?

34. Do all staff (that customers need to communicate with) speak fluent English?
Czy wszystkie osoby (z którymi klienci będą się komunikować) porozumiewają się płynnie po angielsku?

35. If no UK contact will you reimburse the extra costs of communications to customer? (eg. travel, postage, telephone calls to your base?)
Jeżeli Firma nie posiada kontaktu na terenie UK czy jest przygotowana na dodatkowe koszty związane z jej reprezentacją przez naszą firmę?

If you currently have an information pack in English that you send to potential customers , please send us a full copy, including any samples that you would normally send out.

Jeżeli aktualnie Firma posiada pakiet informacyjny po angielsku, który przesyła potencjalnym klientom, prosimy o przesłanie pełnej kopii wraz z próbkami, które normalnie zostałyby dostarczone do klienta.