

Príloha 2 Hĺbkový rozhovor so spoločnosťou Partner 1

1. časť Predstavenie

- **Vaša pozícia vo firme:** som majiteľom
- **V akej oblasti podniká Vaša firma a ako dávno?** Podnikáme s náhradnými dielmi na traktory a príslušenstvom už od roku 1998.
- **Funguje ako maloobchod, veľkoobchod alebo oboje?** Fungujeme ako maloobchod. Nemáme firemnú klientelu a ani ju nevyhľadávame.
- **Aké máte preferencie pri výbere svojich dodávateľov (označte prosím číslami 1-5, kde 1= najdôležitejšie, 5= najmenej dôležité):**
 - **spoľahlivosť** 1
 - **kvalita dodávaných produktov** 4
 - **cena** 2
 - **flexibilita dodávok** 3
 - **vzdialenosť sídla dodávateľa** 5
- **Uprednostnili by ste univerzálneho dodávateľa pre celý sortiment Vašich produktov, alebo Vám viac vyhovuje odber od rôznych dodávateľov?** Uprednostnili by sme univerzálneho dodávateľa, tým by sa nám zjednodušila administratívna záťaž v oblasti objednávok.
- **Udržiavate dlhodobé obchodné vzťahy so svojimi partnermi?** Áno, držíme sa vybudovaných a dobrých obchodných vzťahov.

2. časť Marketing firmy

- **Disponuje Vaša firma marketingovým oddelením? V prípade, že áno, aké sú jeho kľúčové aktivity?** Nemáme marketingové oddelenia a nevykonávame ani žiadne marketingové aktivity.
- **Aké špecifiká má Vaša marketingová komunikácia na B2B trhu?**
- **Aké komunikačné kanály používate? (online, outdoor, TV, email, direkt marketing, PR, rádio, letáky, ďalšie reklamné materiály)** Komunikujeme cez emaily, ale nevyhľadávame po nich nových klientov.
- **V akej forme používate uvedené komunikačné nástroje?**
- **Akú cieľovú skupinu oslovujú Vaše marketingové aktivity?**
 - **Charakteristické rysy vybraného segmentu**
 - **Charakteristické rysy cieľovej skupiny**
 - **Akým spôsobom budujete vzťahy so svojimi zákazníkmi?**

3. časť Marketing partnerov

- **Cez aké marketingové kanály sa k Vám dostali Vaši dodávatelia?** Informácie si v tejto oblasti vyhľadávame na internete.
- **Čo považujete za zbytočnú, nedôveryhodnú reklamu?** Jednoznačne to je televízna reklama.
- **Aké reklamy na vás naopak pôsobia dôveryhodne v oblasti Vášho podnikania?** Máme radi osobný kontakt a osobné stretnutie, tak sa môžeme sami rozhodnúť a vytvoriť si názor o partnerovi.

4. časť Konkurencia

- **Ktoré firmy sú Vašimi hlavnými konkurentmi v oblasti predávania hadíc a príslušenstva?** Naším konkurentom je jedna firma, ktoré neďaleko nás vyrába hadice.