Príloha 3 HÍbkový rozhovor so spoločnosťou Partner 2

1. časť Predstavenie

- **Vaša pozícia vo firme:** Som vedúci predajne.
- **V akej oblasti podniká Vaša firma a ako dávno?** Naša firma podniká v oblasti predaja železiarskeho tovaru od roku 1991.
- **Funguje ako maloobchod, veľkoobchod alebo oboje?** Fungujeme výlučne ako maloobchod.
- **Aké máte preferencie pri výbere svojich dodávateľov (označte prosím číslami 1-5, kde 1= najdôležitejšie, 5= najmenej dôležité):**
    - **spoľahlivosť** 1
    - **kvalita dodávaných produktov** 2
    - **cena** 3
    - **flexibilita dodávok** 2
    - **vzdialenosť sídla dodávateľa** 5
- **Uprednostnili by ste univerzálneho dodávateľa pre celý sortiment Vašich produktov, alebo Vám viac vyhovuje odber od rôznych dodávateľov?** Uprednostňujeme viacerých dodávateľov z dôvodu flexibility dodávok.
- **Udržiavate dlhodobé obchodné vzťahy so svojimi partnermi?** Z väčšinou dodávateľov máme dlhodobé obchodné vzťahy.

2. časť Marketing firmy

- **Disponuje Vaša firma marketingovým oddelením? V prípade, že áno, aké sú jeho kľúčové aktivity?** V našej firme marketingové oddelenie nemáme, v podstate sme malá firma, ani nerealizujeme nijaké reklamné aktivity. Našou najväčšou reklamnou výhodou je, že sme už niekoľko desiatok rokov na tom istom mieste s tým istým sortimentom, a tak naši zákazníci o nás dostatočne vedia, máme široký sortiment tovaru a poskytujeme niektoré služby, čo iní nie, ako napríklad predaj železných produktov na mieru a nie v baleniach ako ostatné firmy.
- **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)**
- **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?** Väčšina našich dodávateľov s nami spolupracuje už od našich začiatkov od roku 1991, oslovujú nás priamo cez svojich obchodných zástupcov.
- **Čo považujete za zbytočnú, nedôveryhodnú reklamu?**
- **Aké reklamy na vás naopak pôsobia dôveryhodne v oblasti Vášho podnikania?** Máme radi osobné kontakty.

4. časť Konkurencia

- **Ktoré firmy sú Vašimi hlavnými konkurentmi v oblasti predávania hadíc a príslušenstva?** Hlavným konkurentom v oblasti predaja hadíc sú v prvom rade hypermarkety.