



**PERDER**  
İSTANBUL  
Gelişim Platformu

# **KATEGORİ & PAZARLAMA ANKETİ**

DEĞERLENDİRME  
SUNUMU

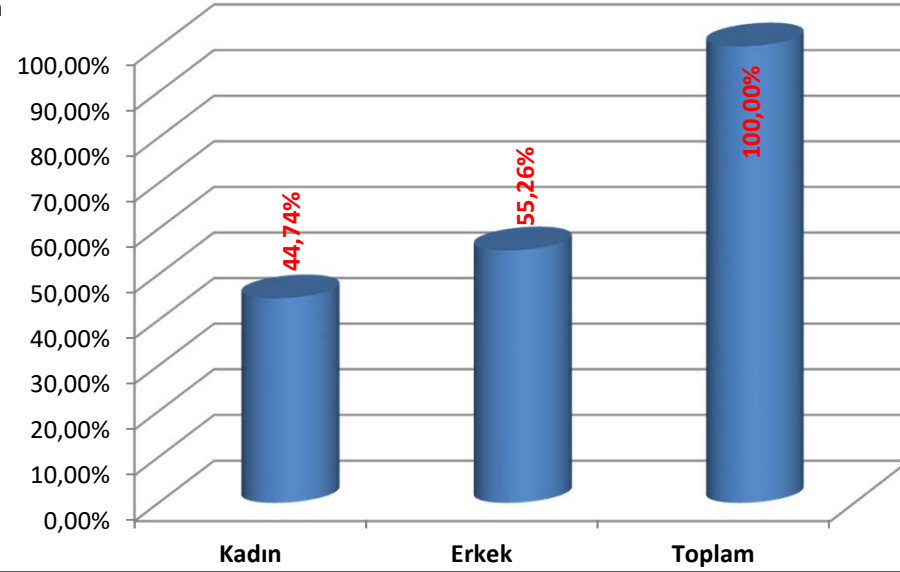
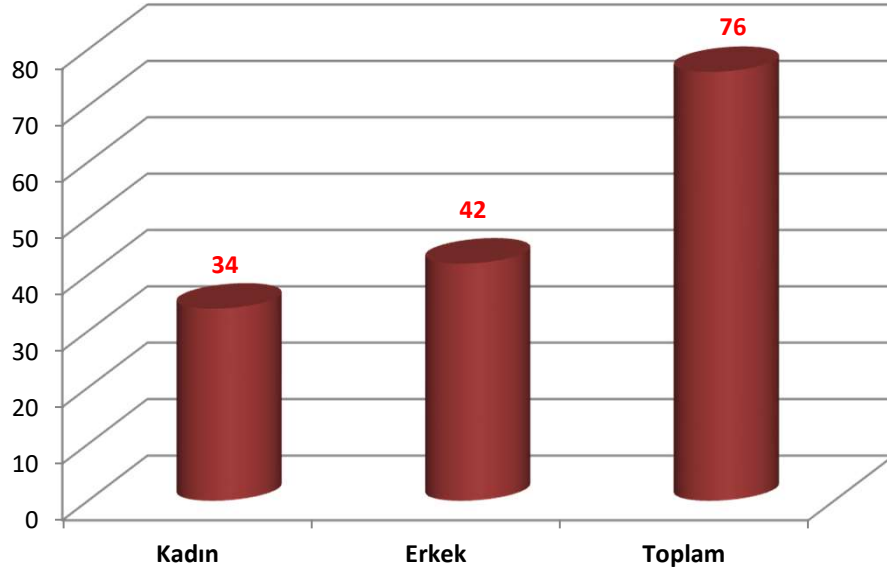
**Sizi Tanıyalım**



**Anket Soruları**

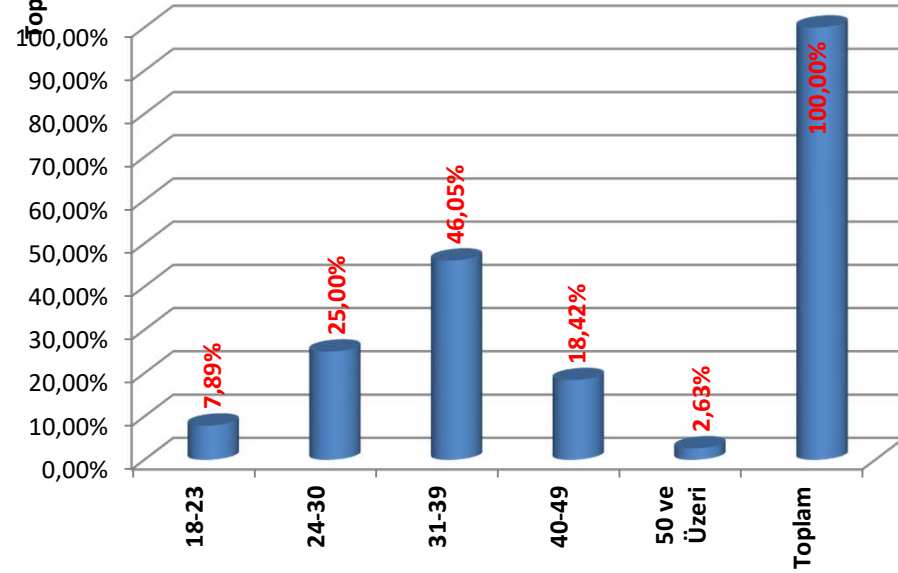
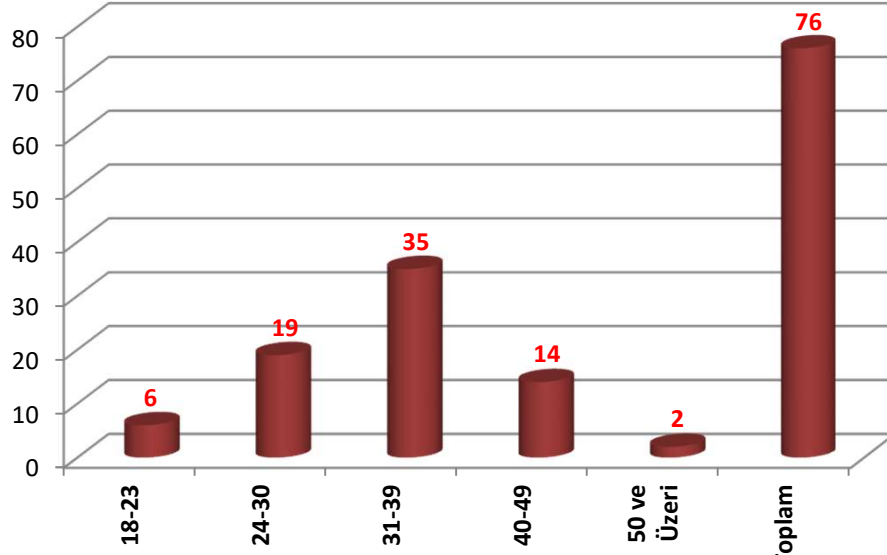
1

## Cinsiyetiniz?



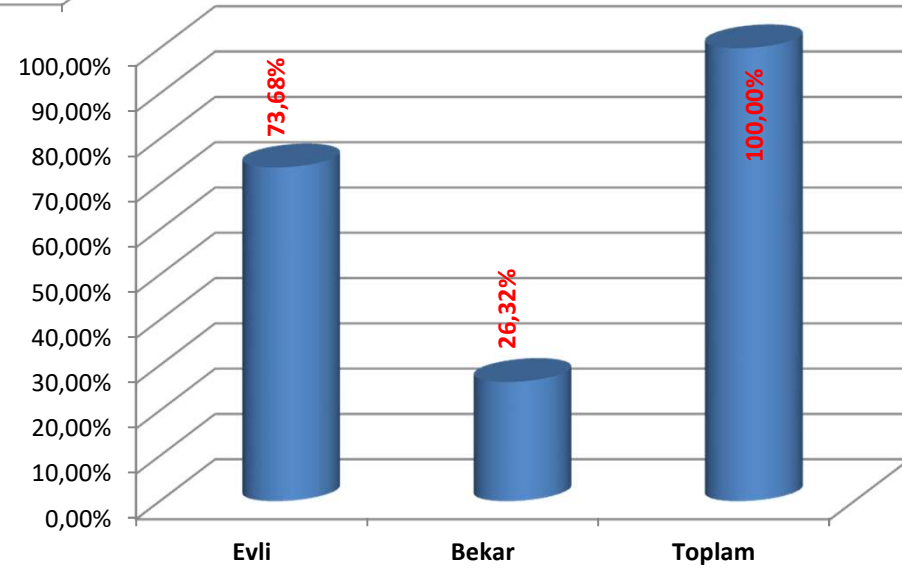
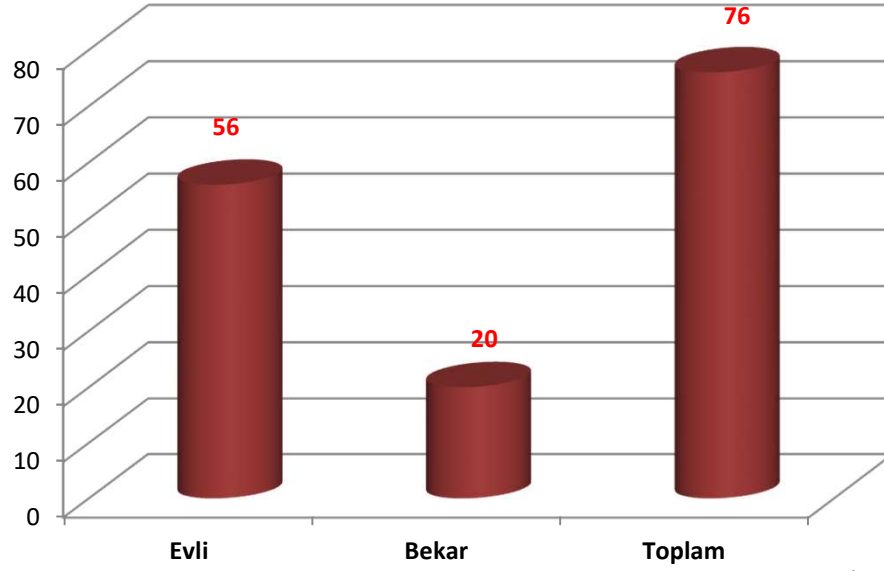
2

## Yaşınız?



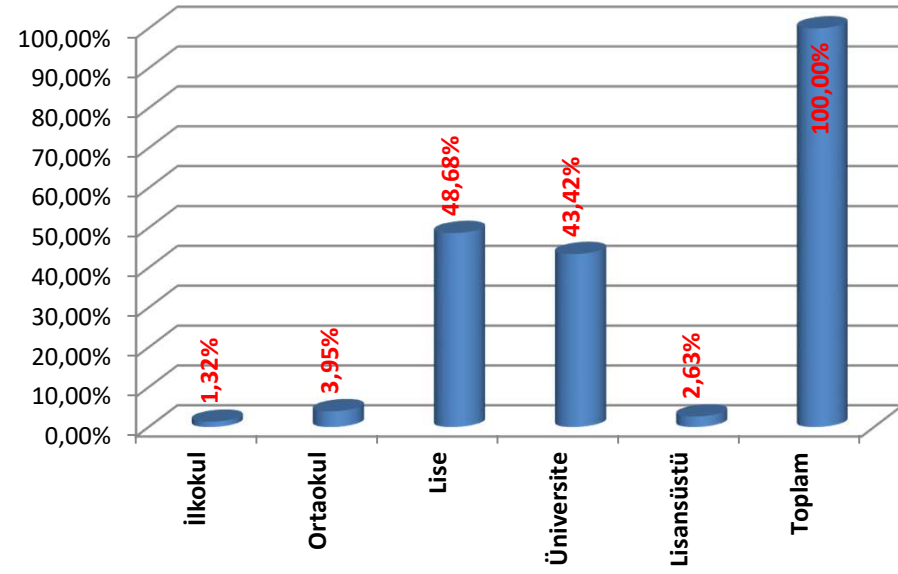
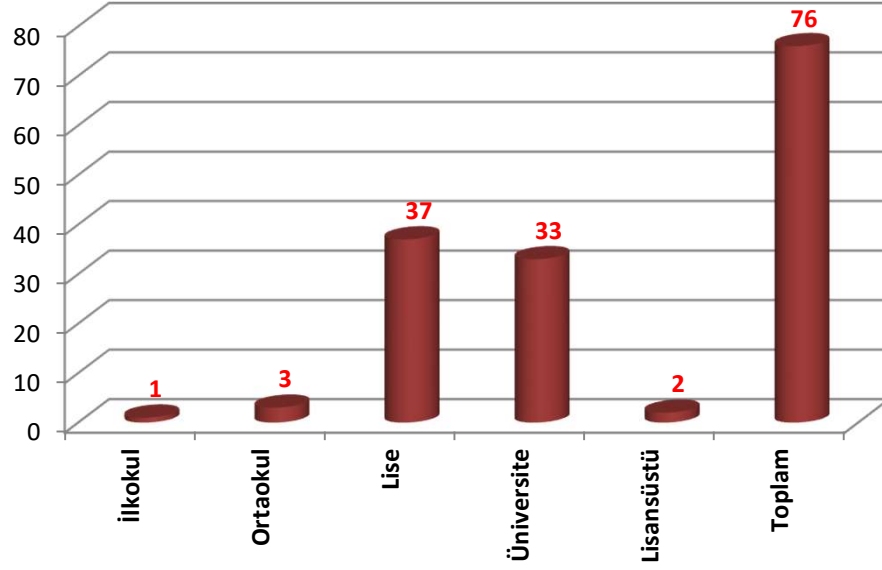
3

## Medeni Durumunuz?



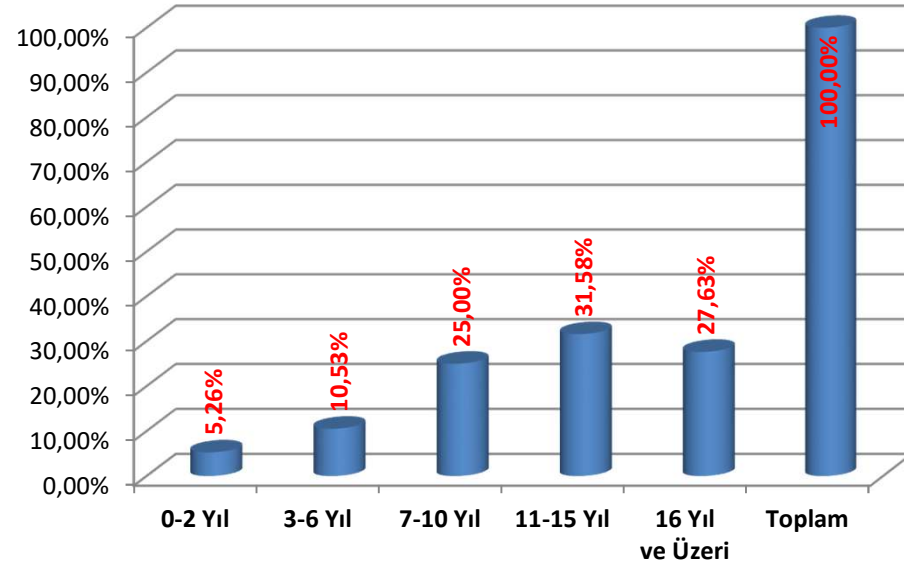
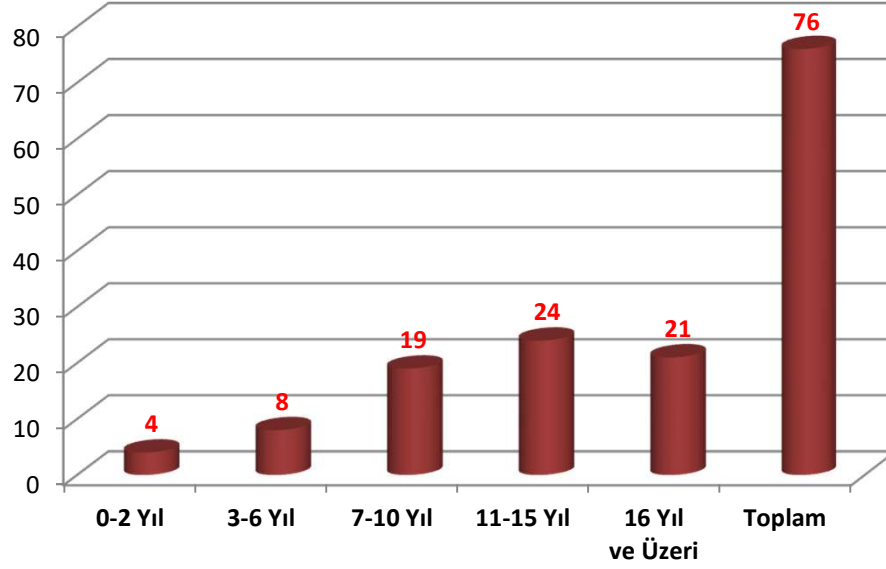
4

## Eğitim Düzeyiniz?



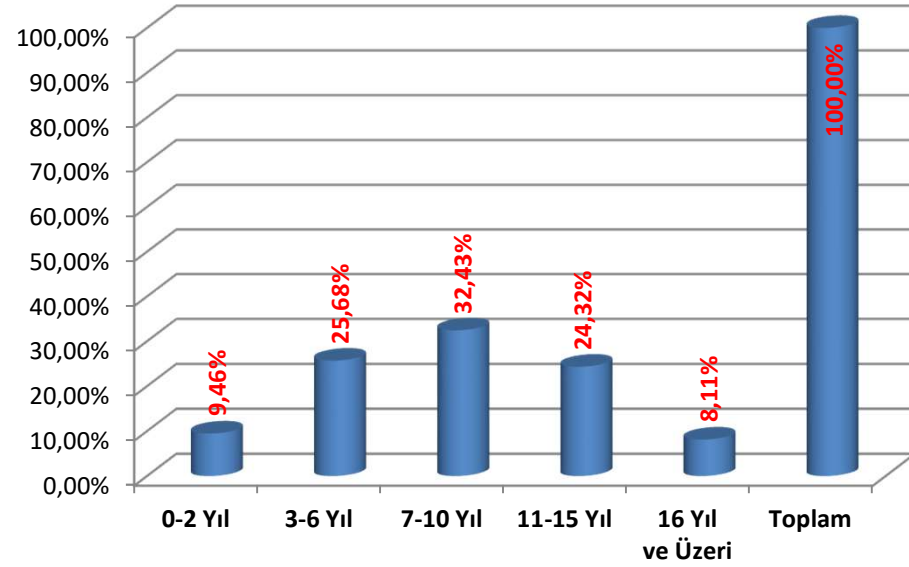
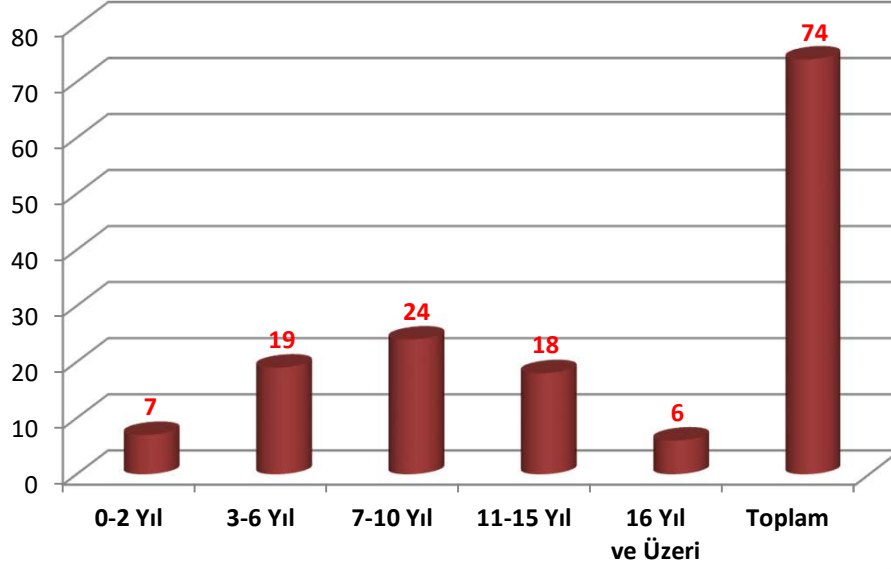
5

## Perakende Sektöründe Çalışma Sürenizi Belirtiniz?



6

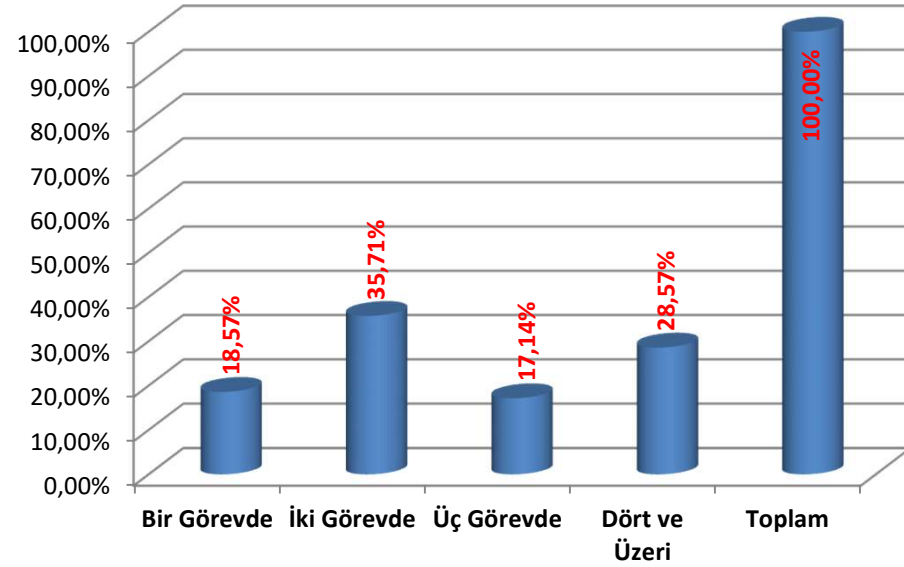
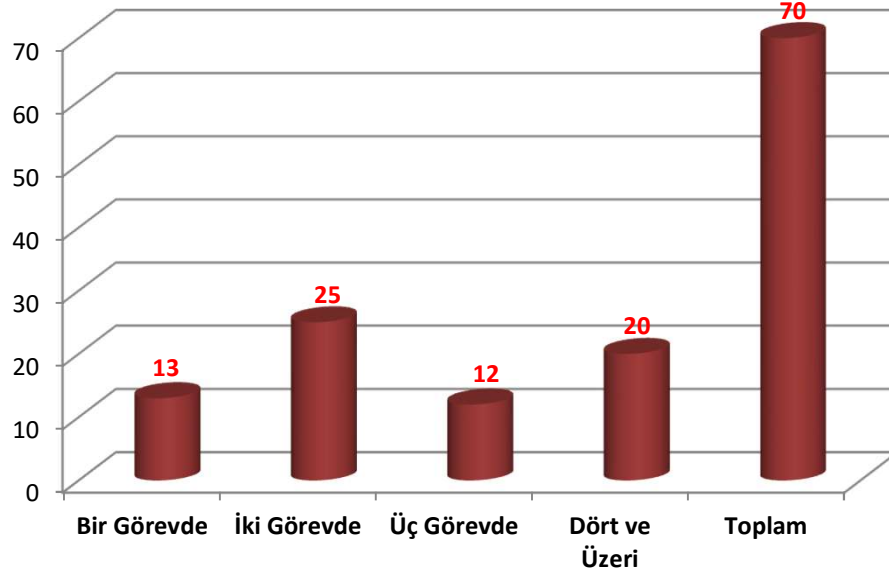
## Kategori Pazarlama Departmanında Toplam Çalışma Sürenizi Belirtiniz



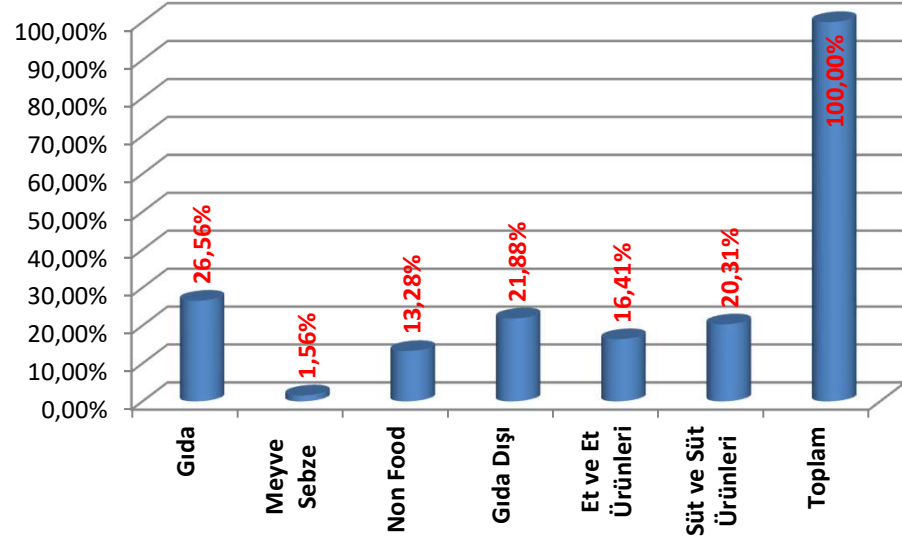
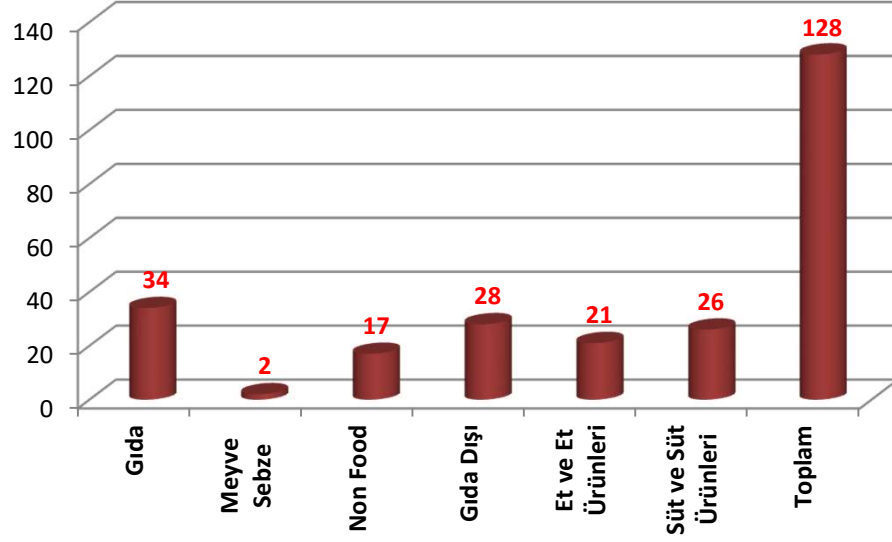


8

## Perakende Sektöründe Kaç Farklı Görevde Çalıştığınızı Belirtiniz.

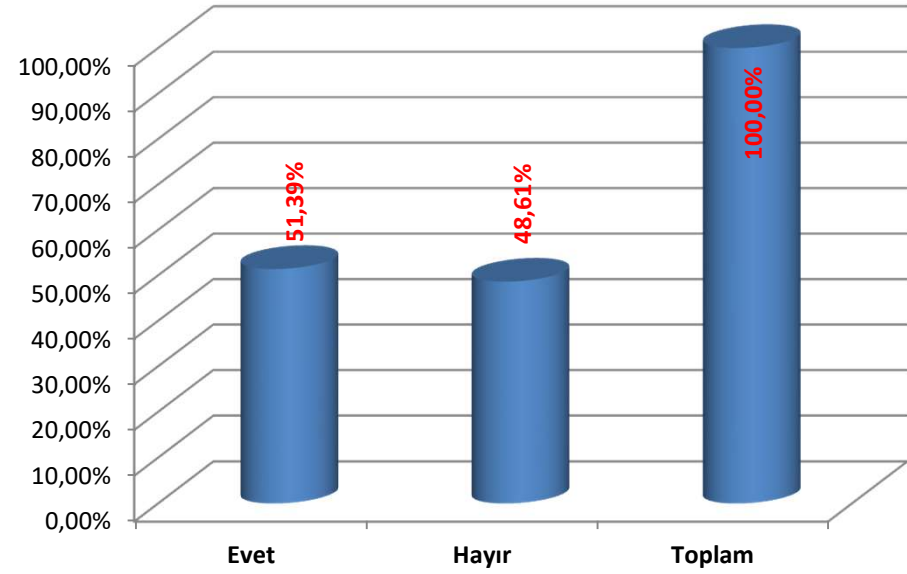
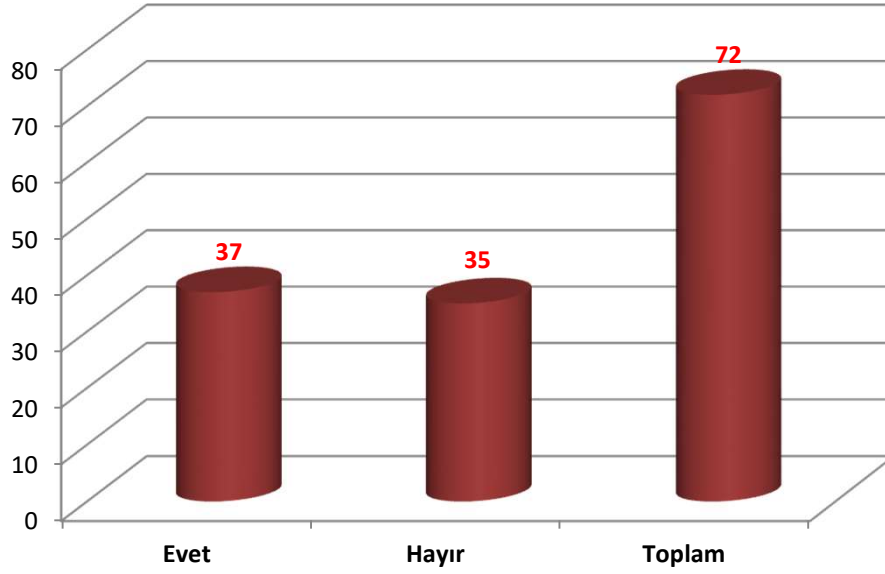


## Şuan Çalıştığınız Firmada Hangi Kategori/lerden Sorumlusunuz?



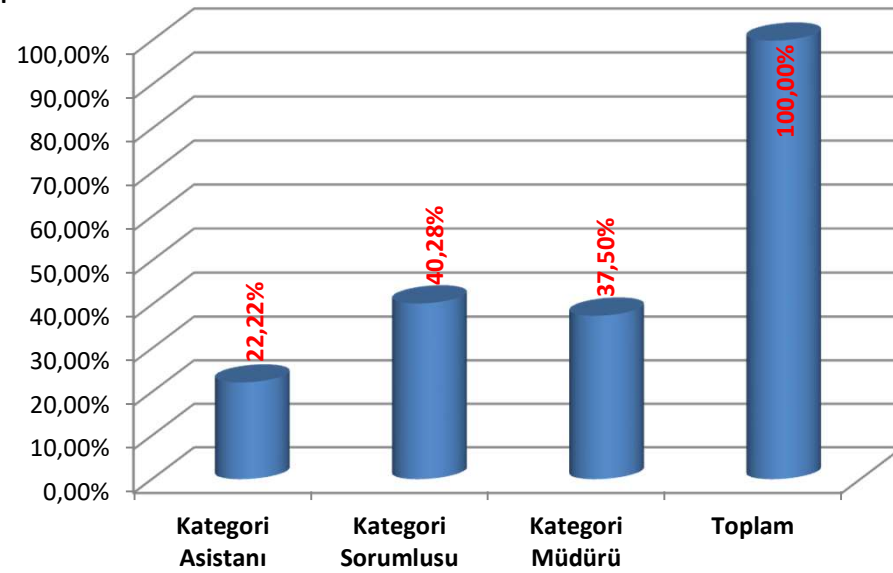
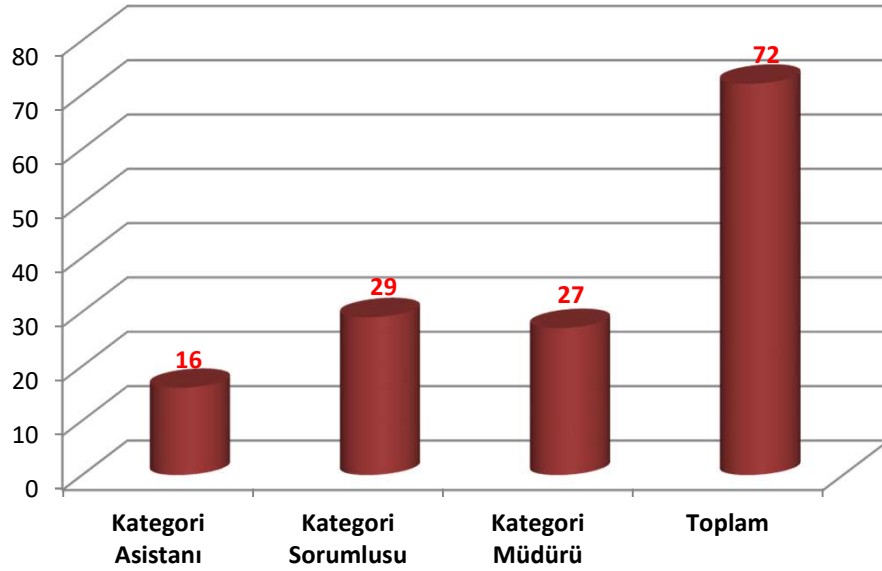
10

## Asistanınız Var mı?



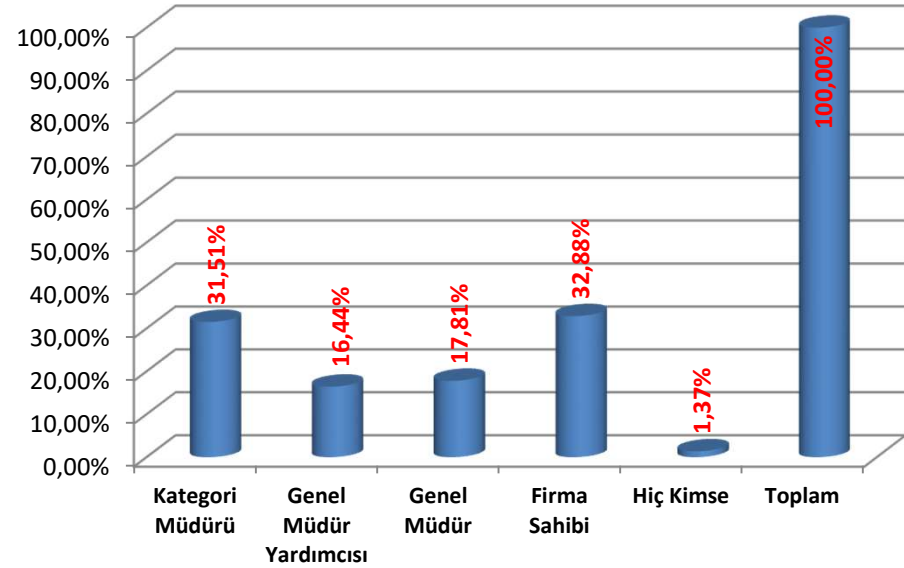
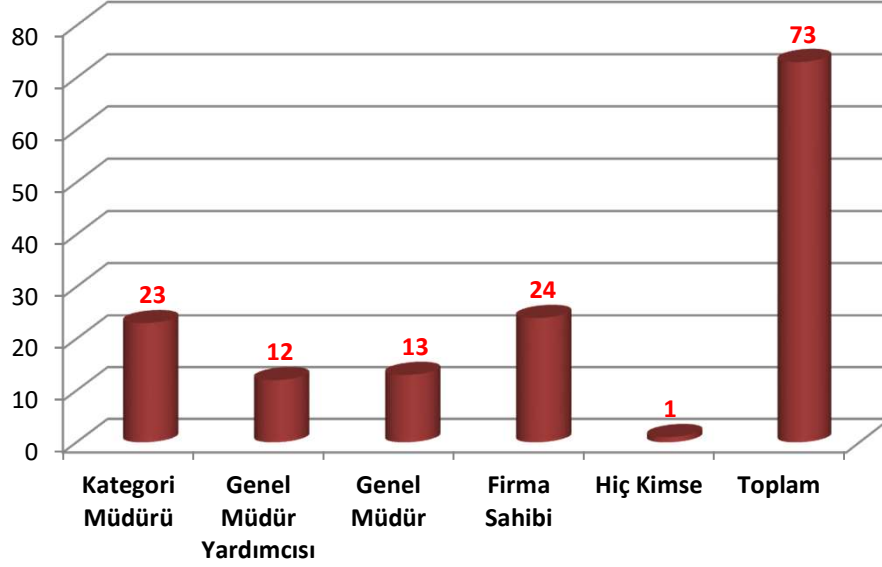
11

## Şu an ki Göreviniz de Hangi Unvanı Taşıyorsunuz?



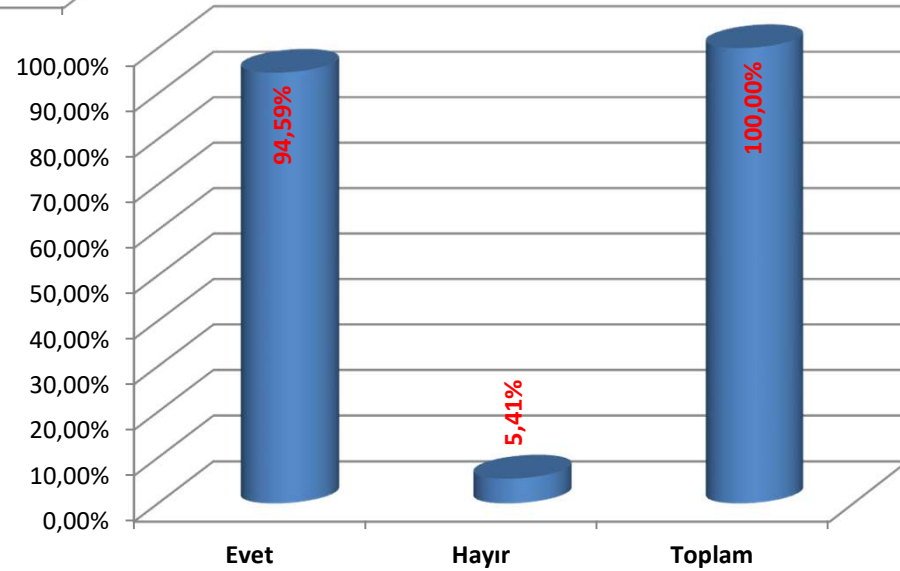
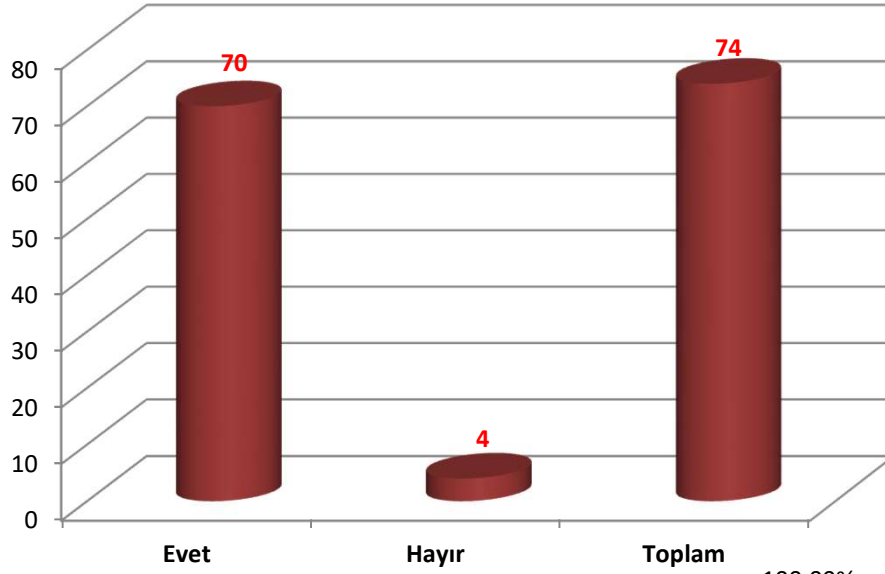
12

## Raporlama İçin Sorumlu Olduğunuz Üst Birimi Belirtiniz.



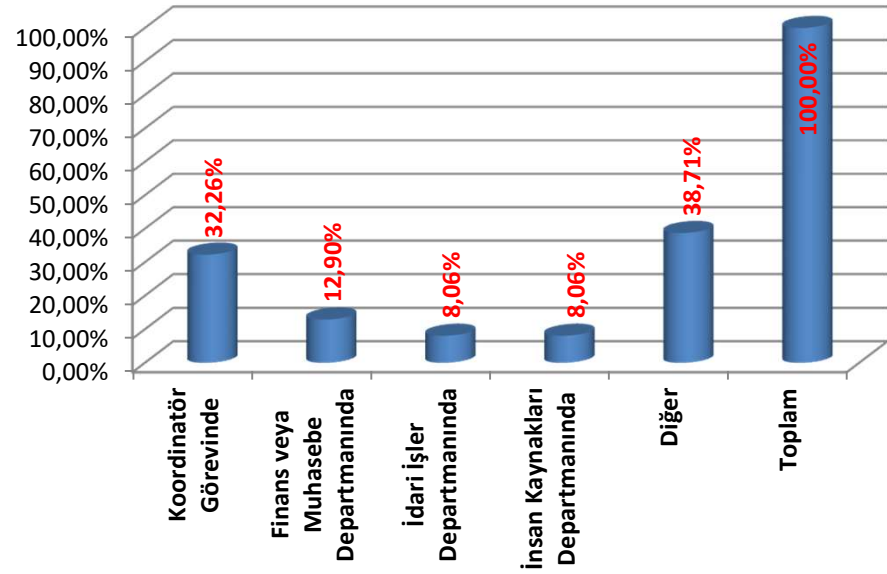
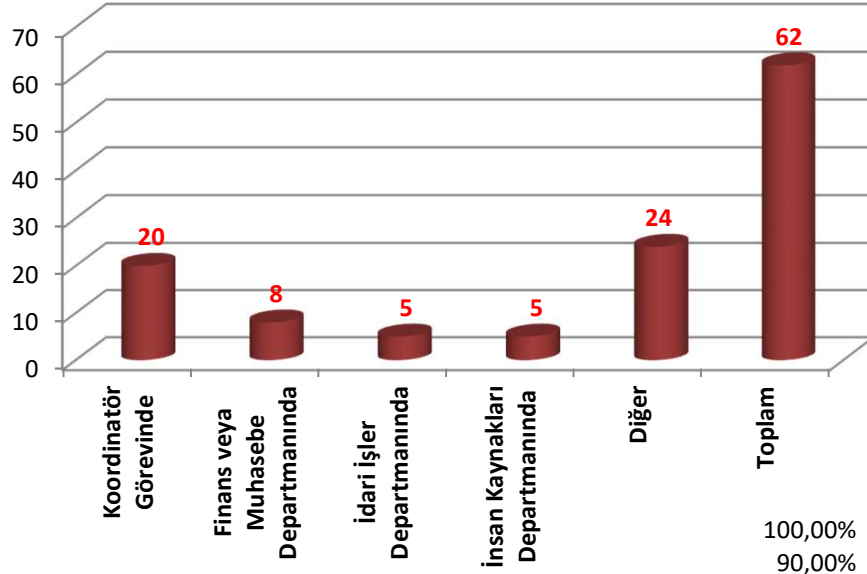
13

## Kategori Pazarlama Birimini Meslek Olarak Görüyor musunuz?



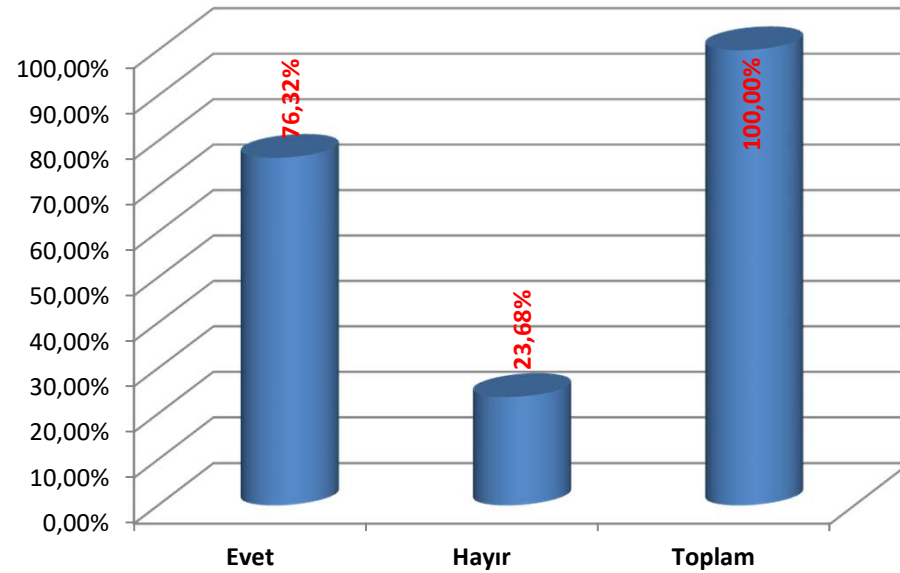
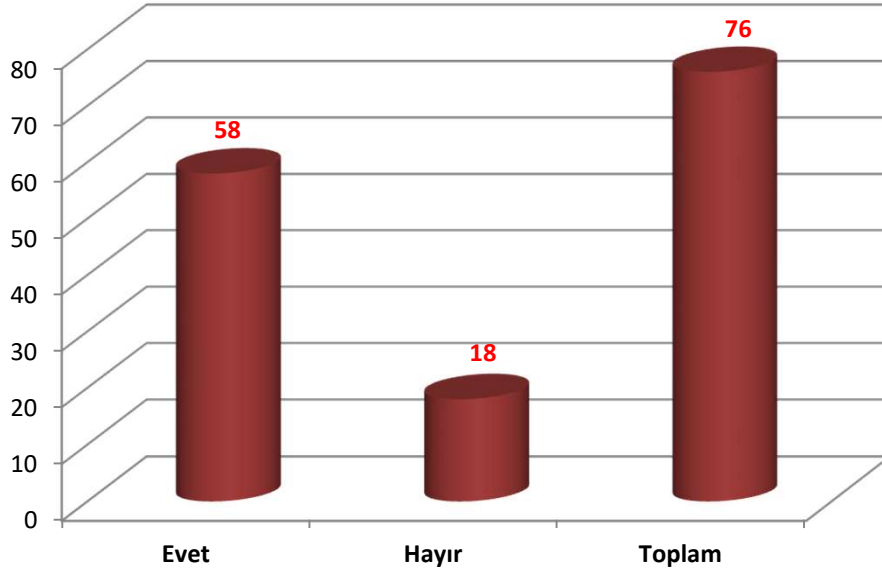
14

## Kategori Pazarlama Birimi Haricinde Hangi Departmanda veya Görevde Çalışmak İsterdiniz?



15

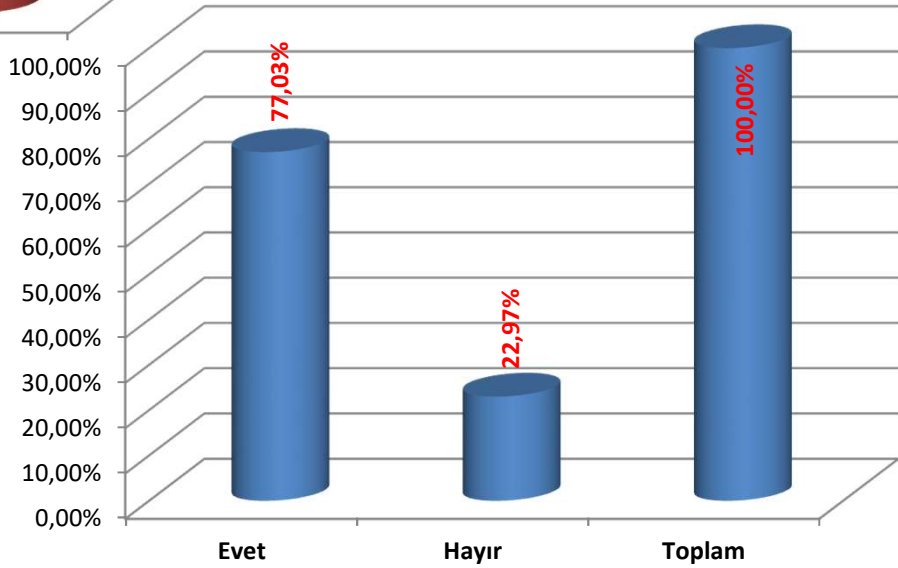
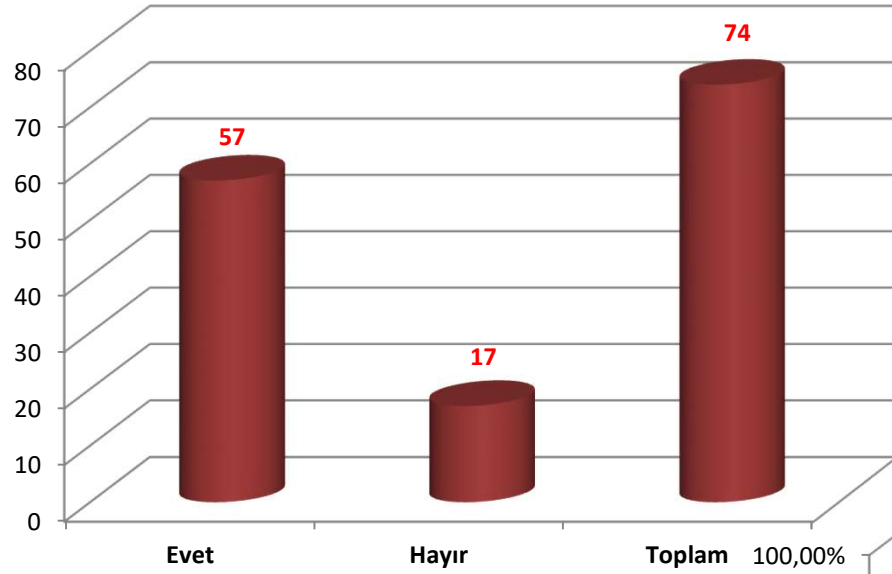
## Perakende Sektöründe, Kendinize Kariyer Planı Yaptınız mı?



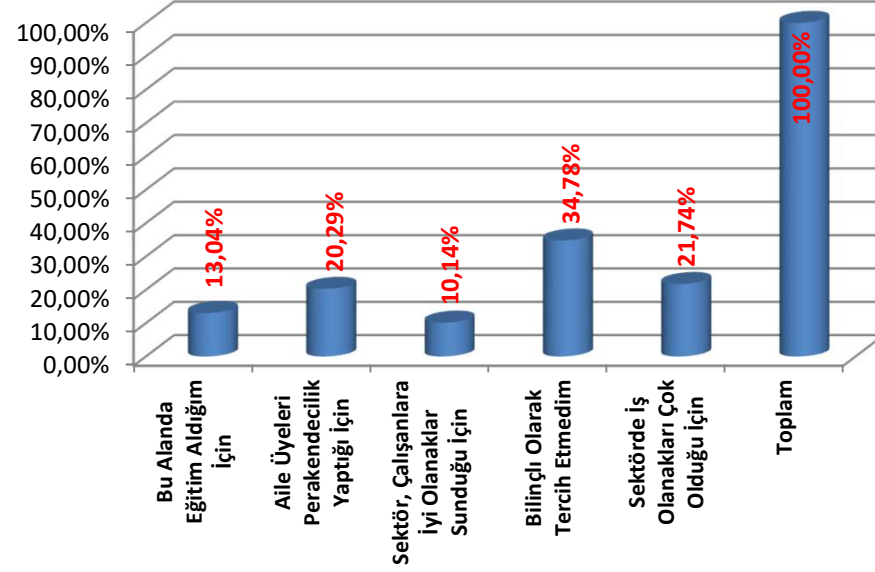
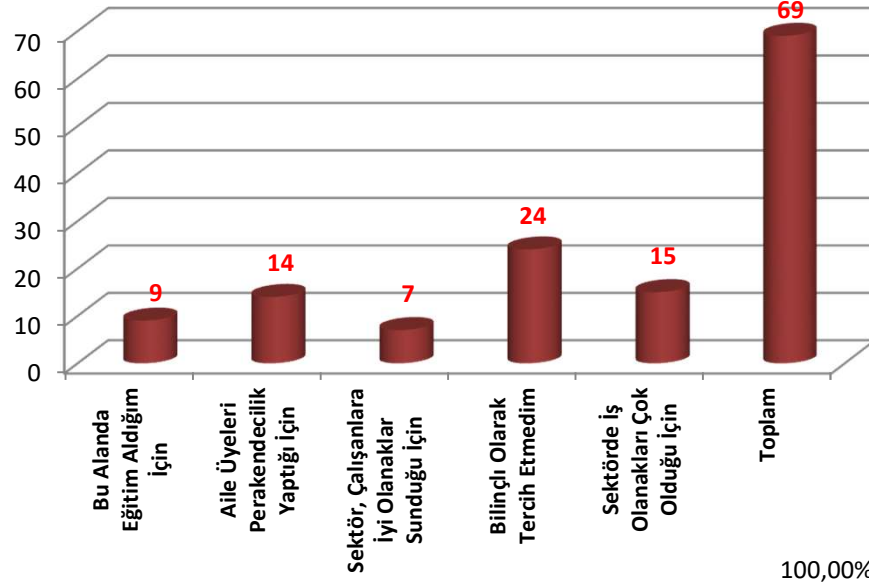


16

## Perakende Sektöründen, Farklı Görevler de Bulunabileceğinizi de Düşünerek, Emekli Olmayı İster misiniz?



## Perakende Sektöründe Çalışmayı Niçin Tercih Ettiniz?



# **Çalıştığınız Kurumu**

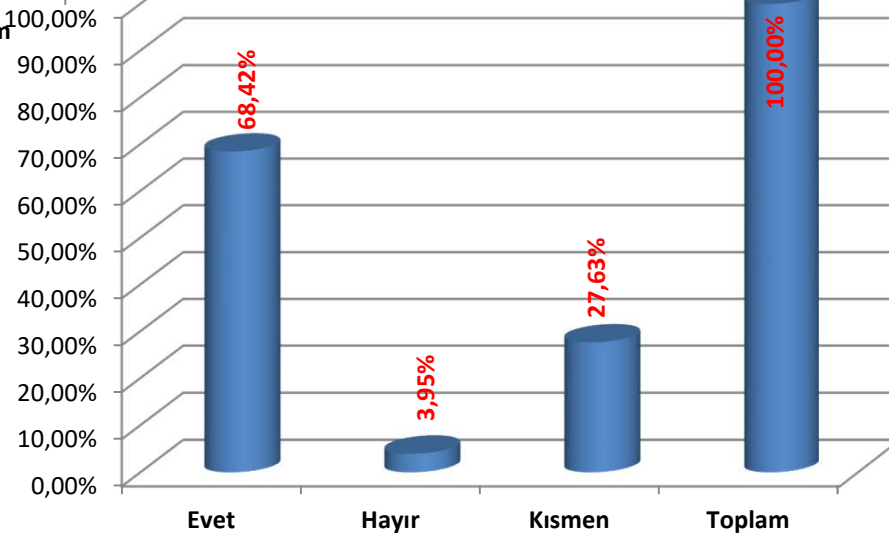
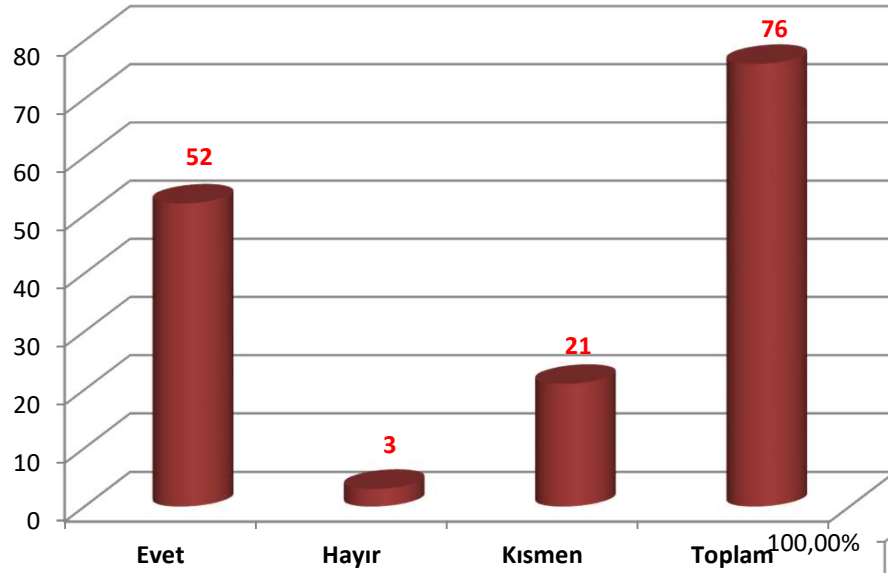
## **Tanıyalım**



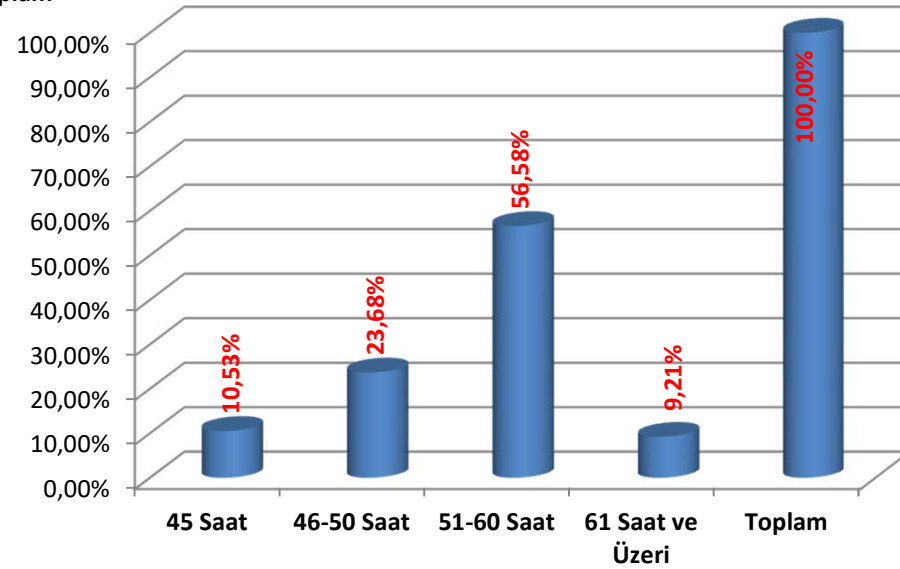
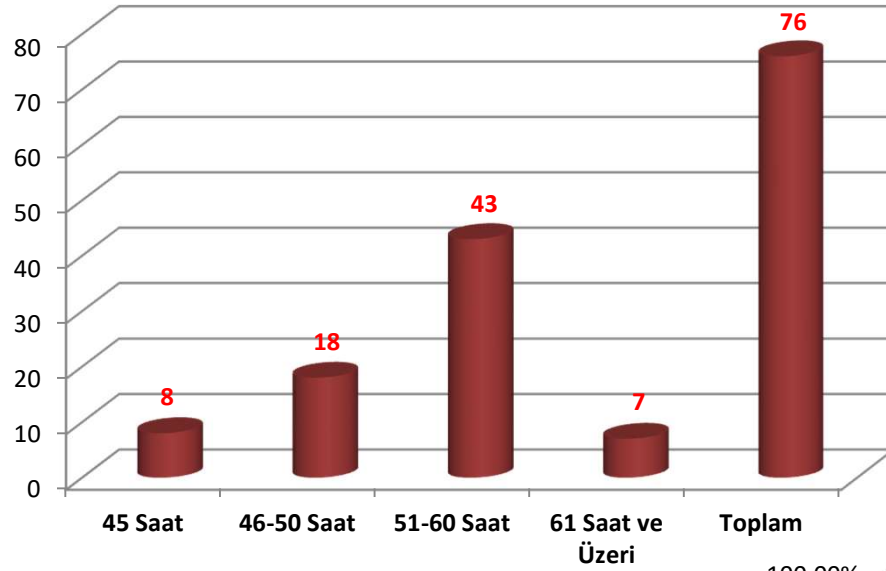
**Anket Soruları**

18

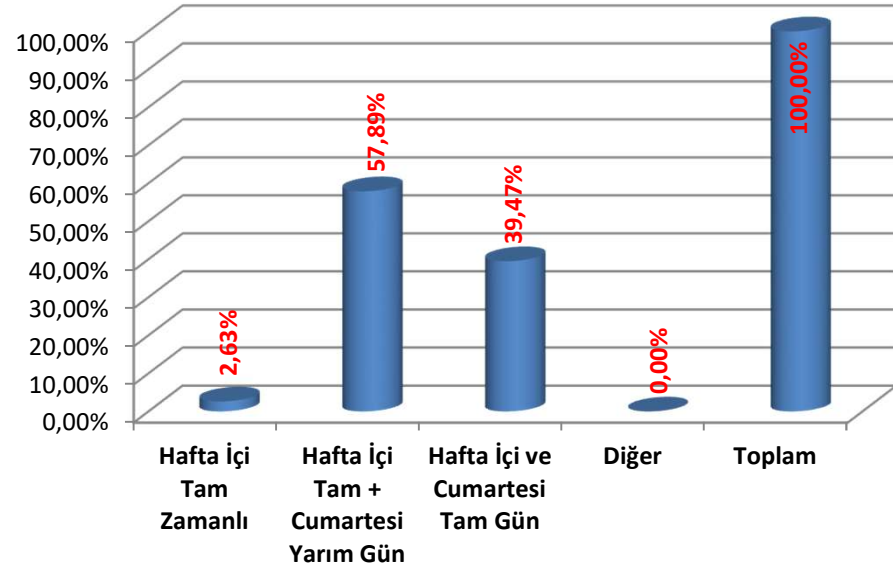
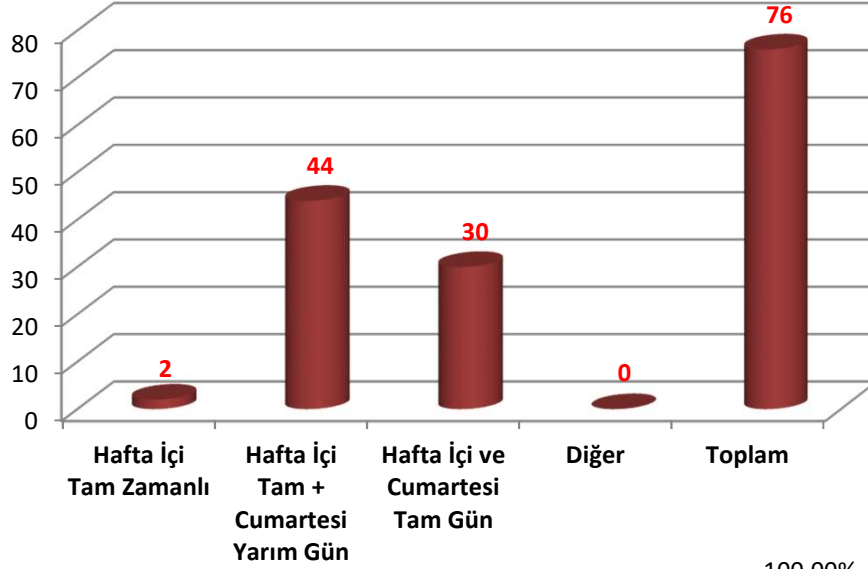
## Fiziki Çalışma Ortamınız İşlerinizi Sağlıklı Bir Şekilde Yürütmenize İmkan Sağlıyor mu?



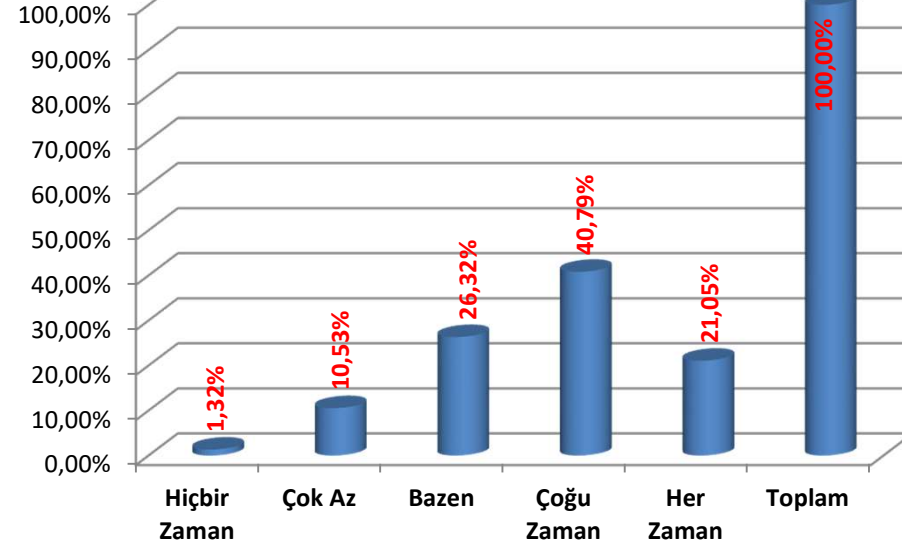
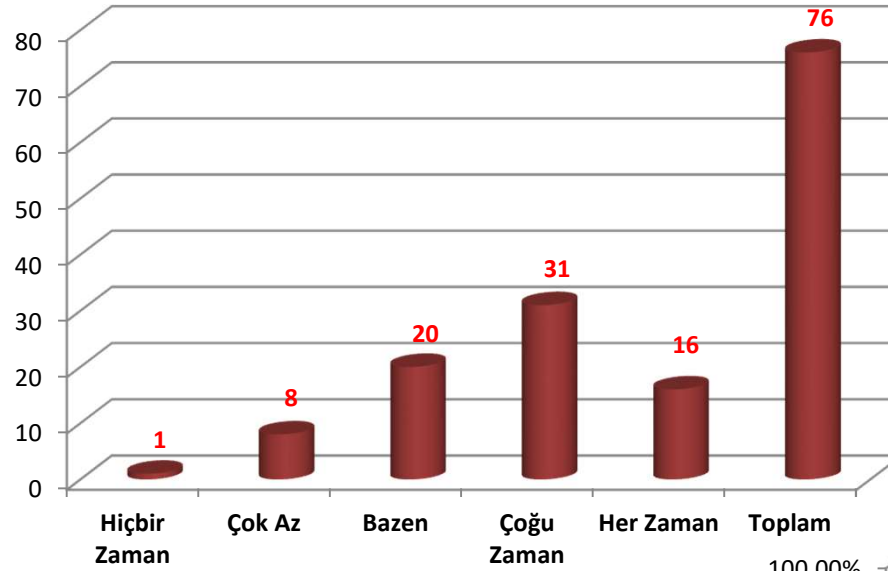
## Haftalık Çalışma Süreniz Kaç Saattir?



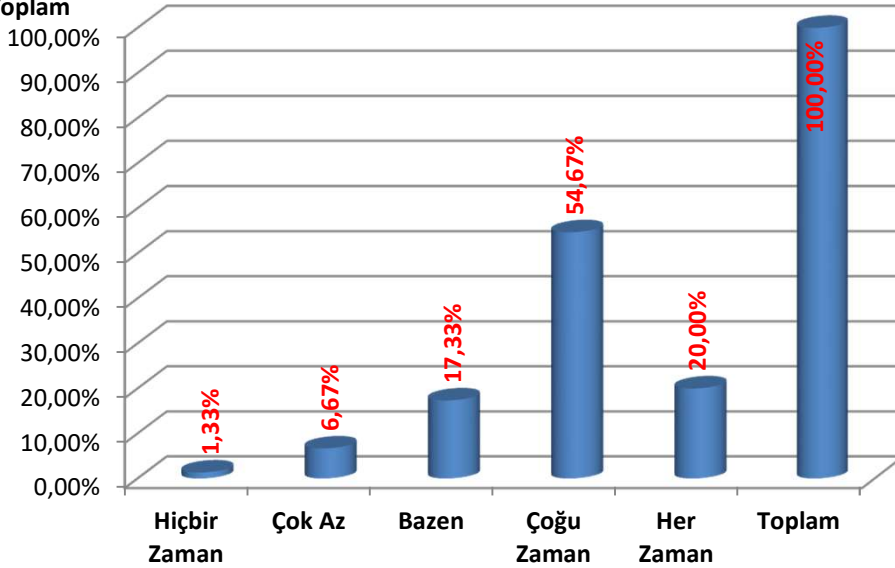
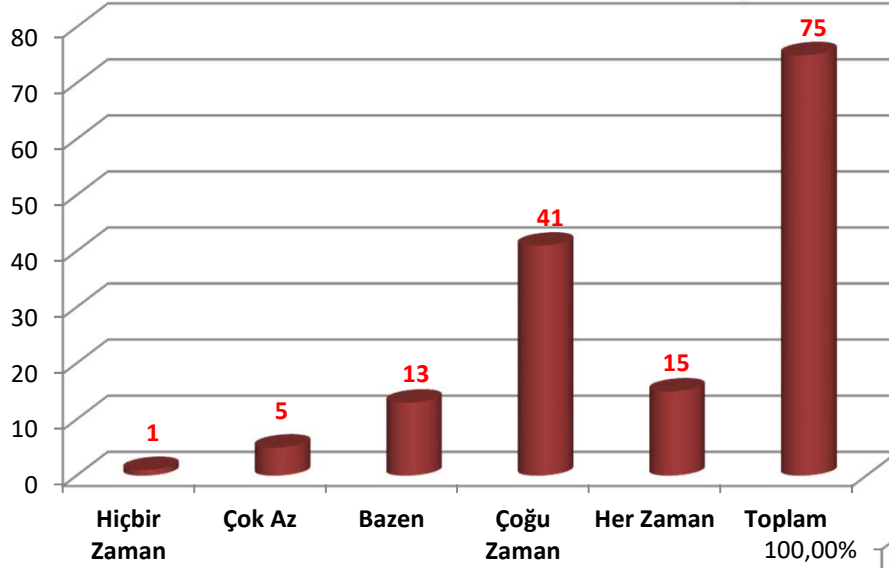
## Haftanın Kaç Günü Çalışıyorsunuz?



## Tek Başına Karar Almada İniyatif Kullanabiliyor musunuz?



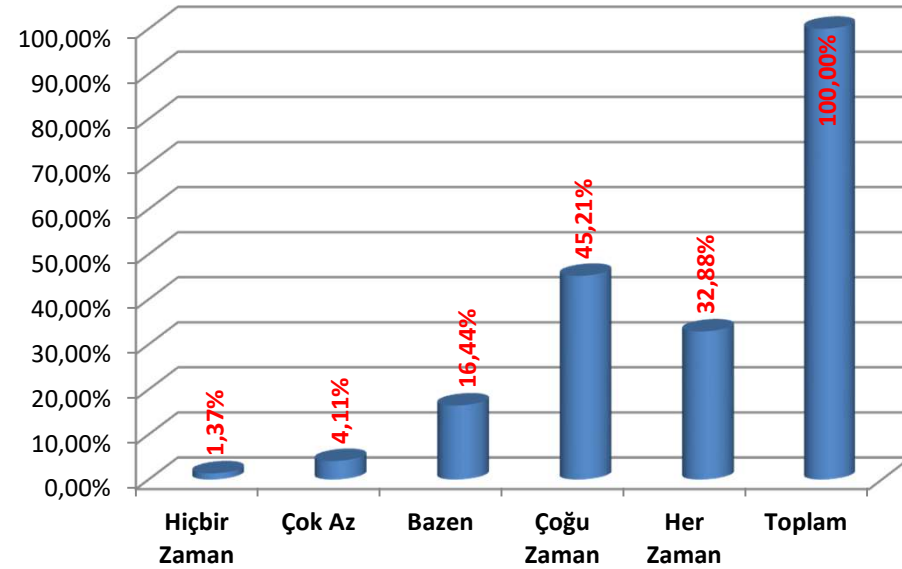
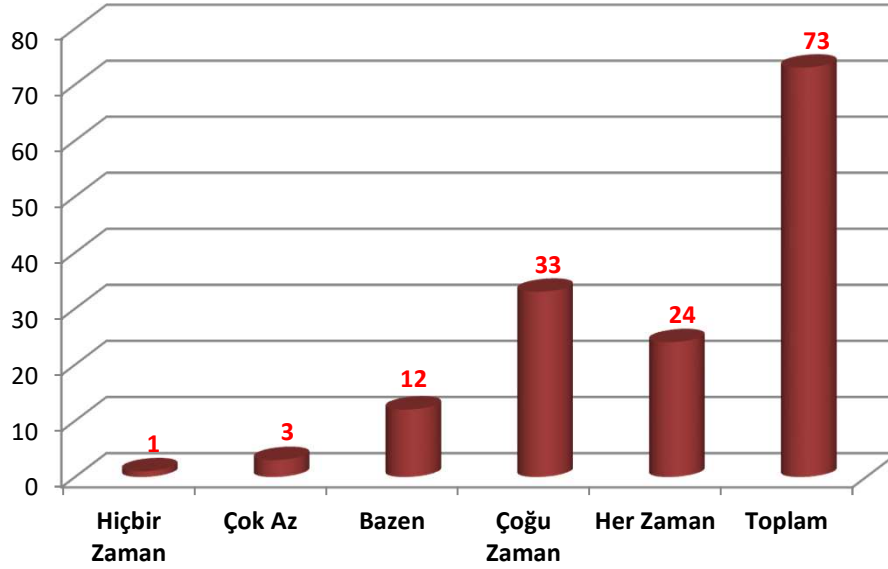
## Çalışmakta Olduğunuz Firmanın, Bilgisayar Otomasyonunun Yeterli Olduğunu Düşünüyor musunuz?



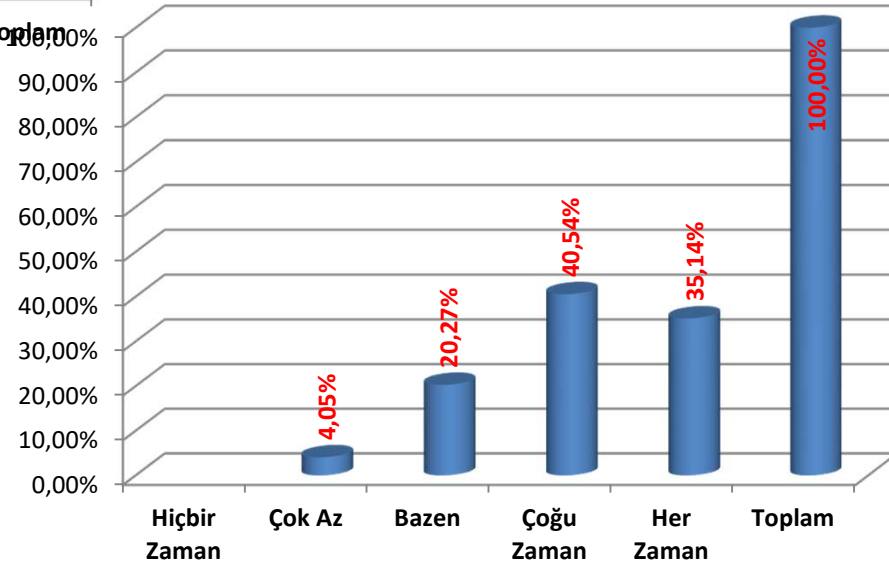
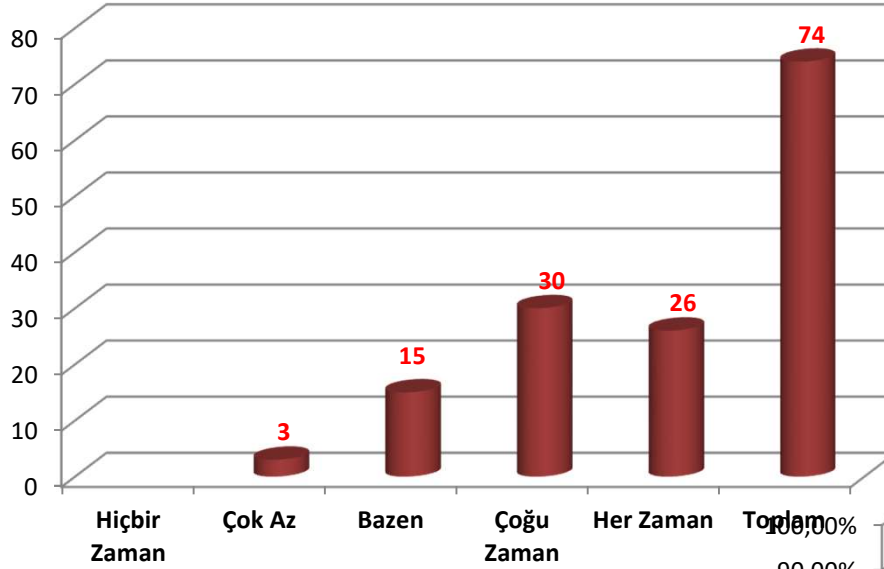


23

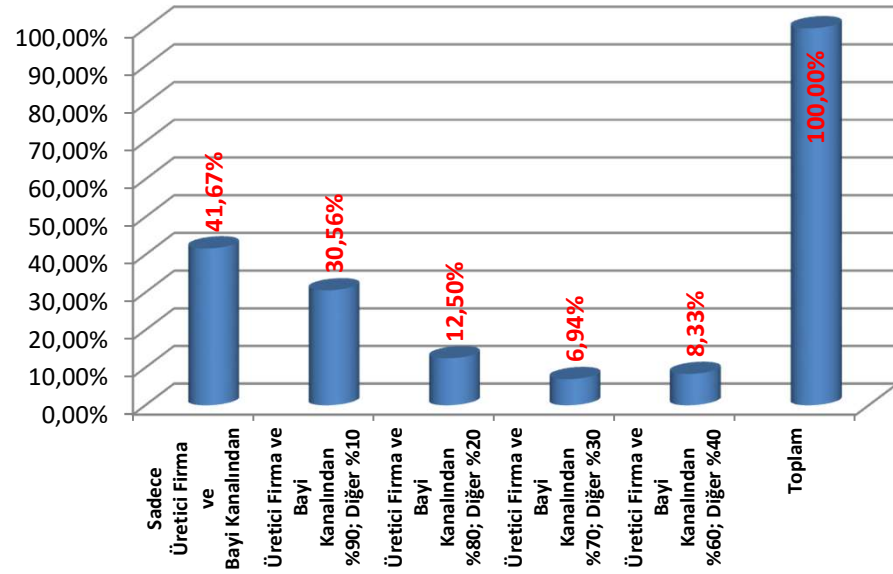
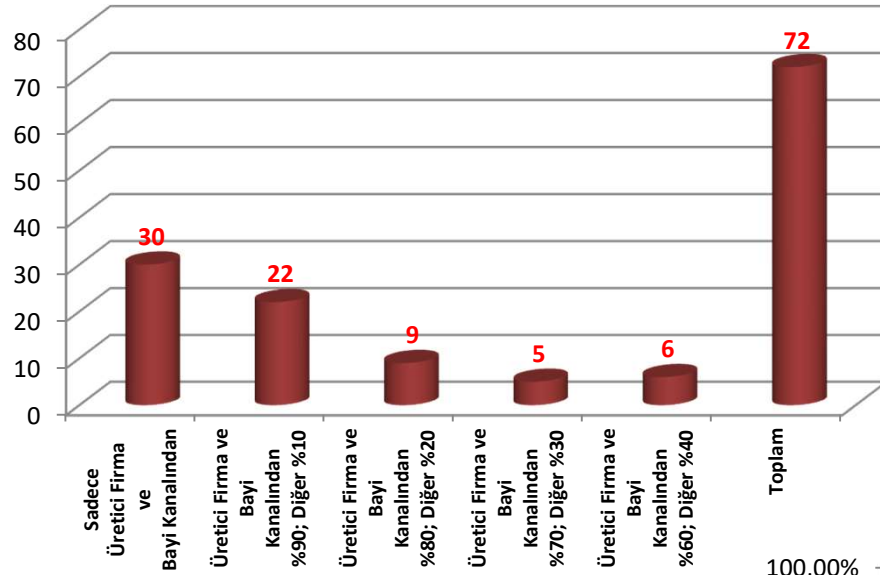
## Firmanız Teknolojik Gelişmeleri Yakından Takip Ediyor mu?



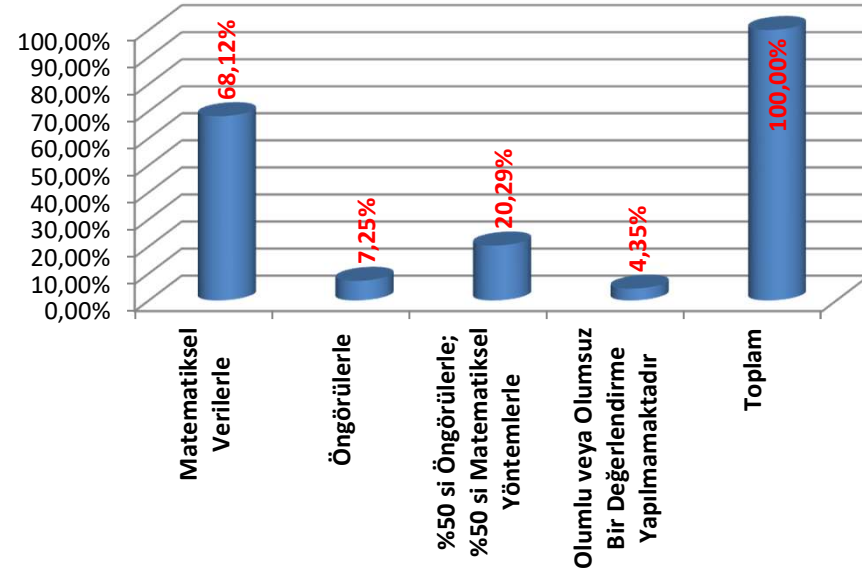
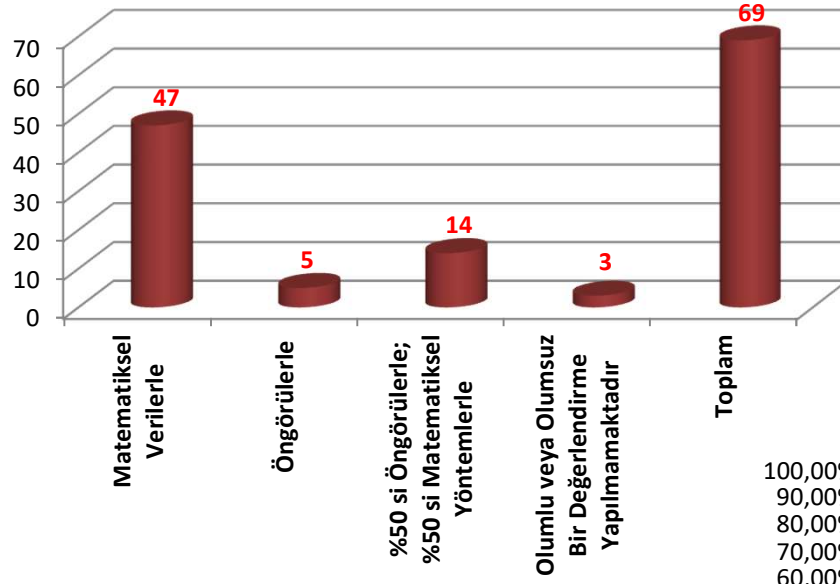
## Teknolojik Gelişmeleri Takip Etmesi Noktasında, Firmanız, Yapılan Tavsiyeleri Dikkate Alıyor mu? Yeniliklere Açık mı?



## Çalıştığınız Firma, Ürün Tedariğini Hangi Kanaldan Sağlıyor?

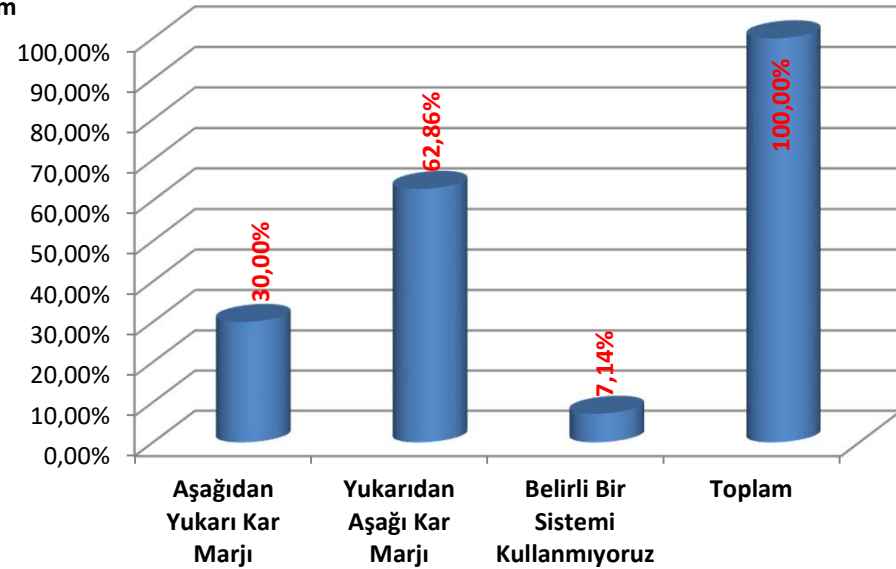
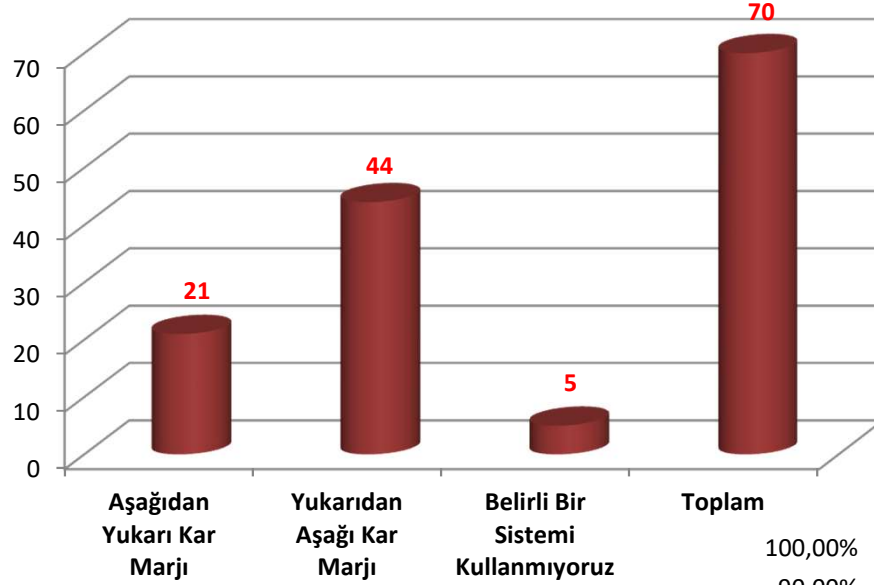


## Çalıştığınız Firma; Başarılarını veya Başarısızlıklarını Matematiksel Verilerle mi (Karlılık, Büyüme, Stok Hızı) Yoksa Genel Öngörülerle mi Tespit Etmektedir?



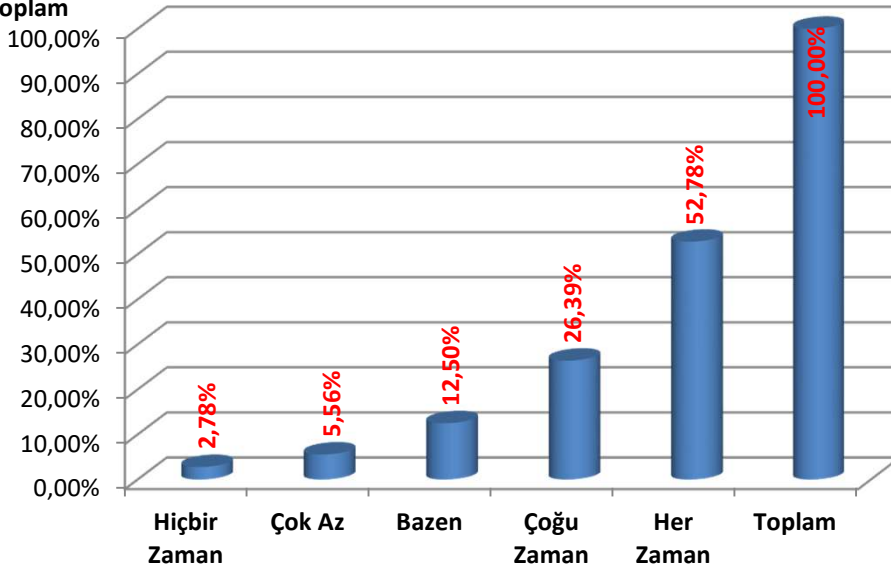
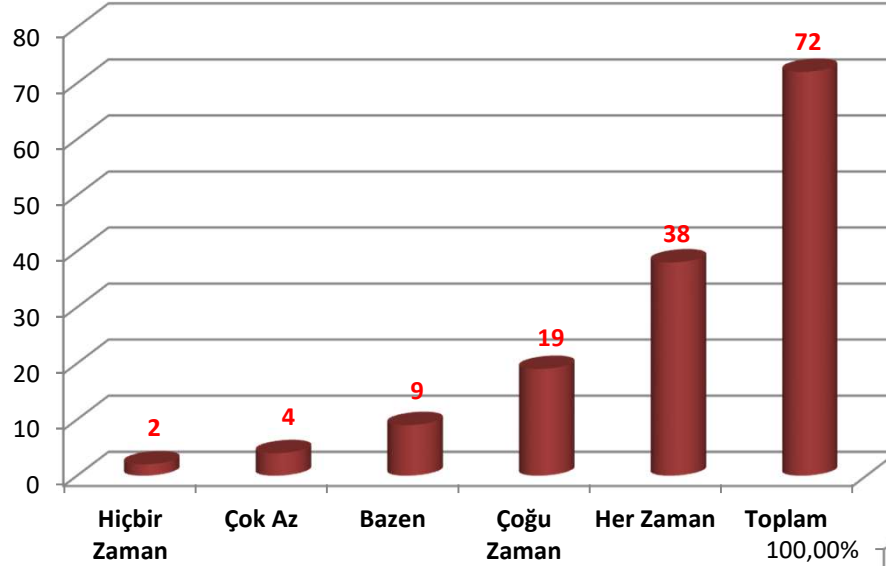
27

## Satın Alma Sürecinde Hangi Marj Skalasını Kullanıyorsunuz ? Ürünlere Hangi Kriteri Kullanarak Karlılık Veriyorsunuz?



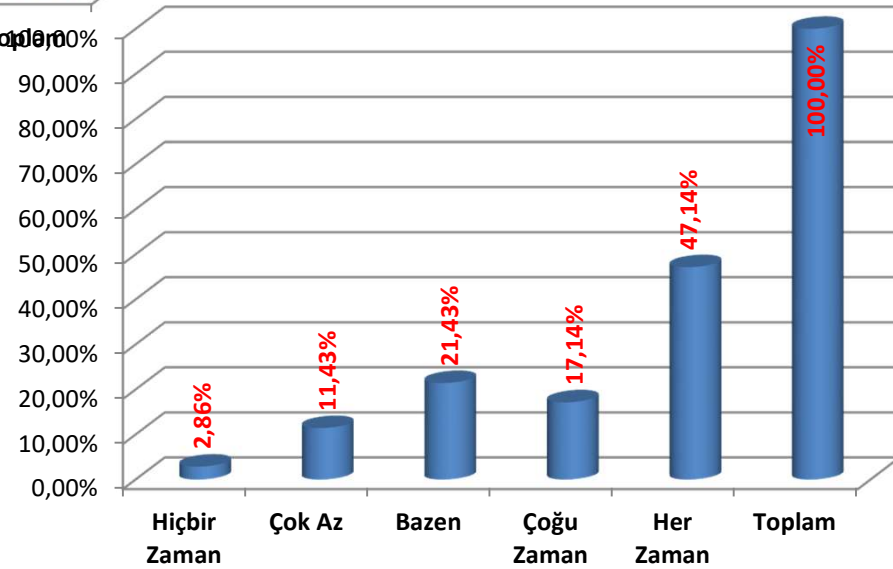
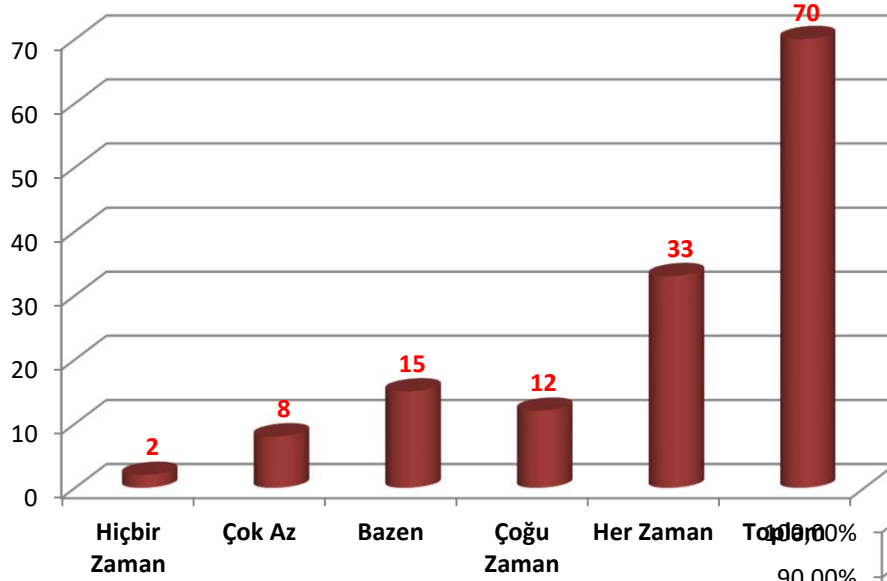
28

## Firma Üst Yönetimi Sizden, Kategoriyi Yönetirken, Daha Yenilikçi Çalışmalar Yapmanız Amacıyla, Sektörü Takip Etmenizi İstiyor mu?

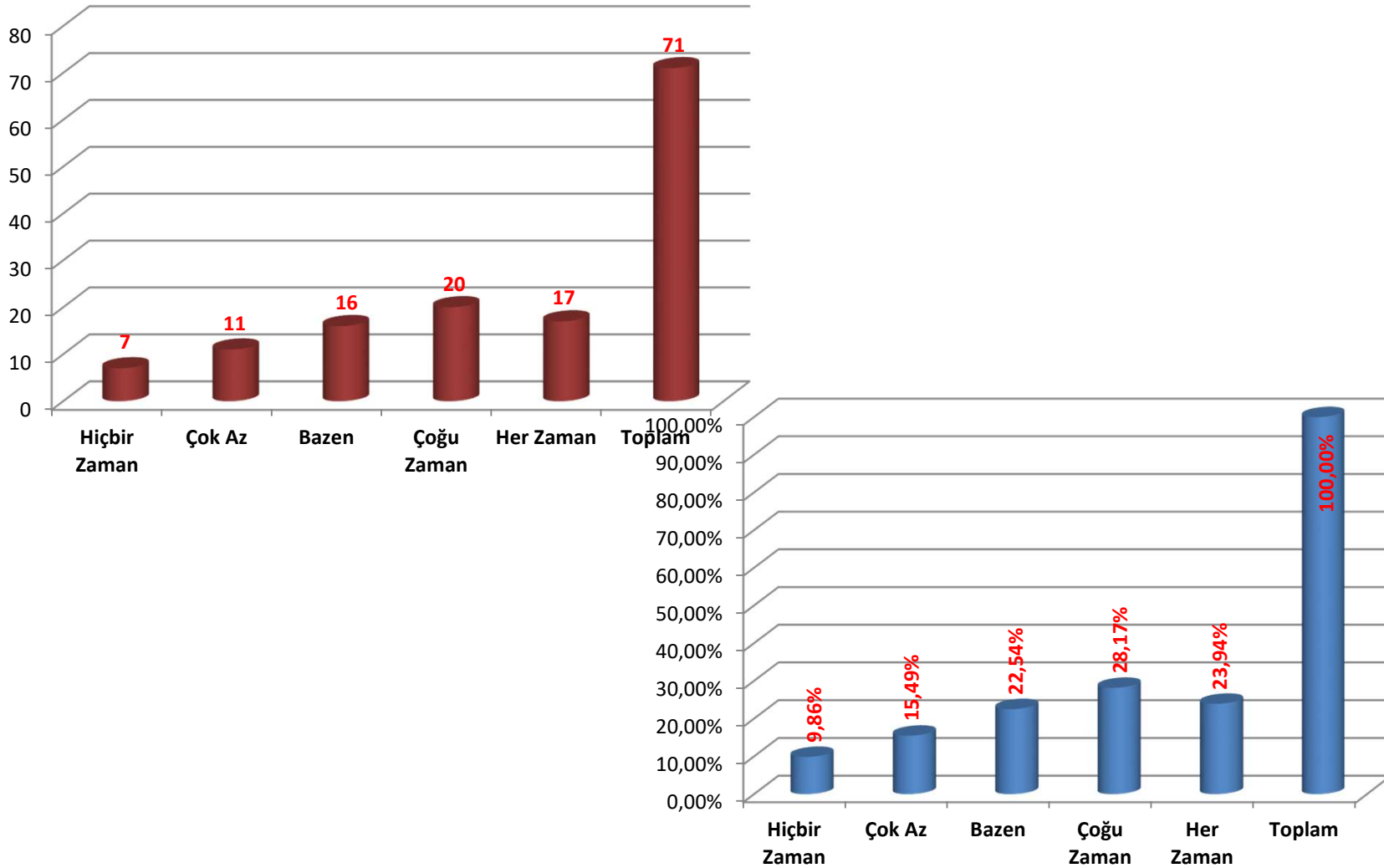


29

## Firma Üst Yönetimi, Sektörü Takip Etmeniz İçin Sizi Desteklemek Amacıyla, Fuar, Firma Ziyaretleri vb. Konularda Size Zaman Veriyor mu?



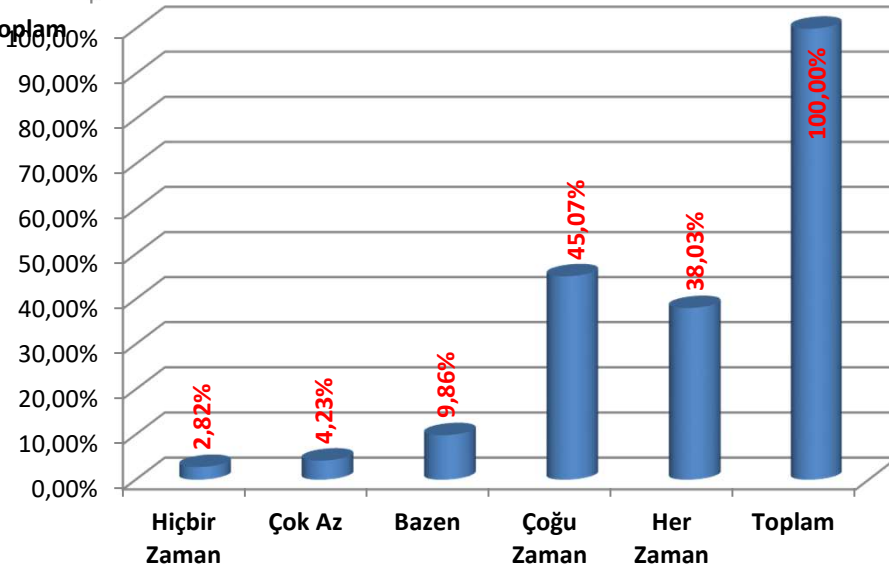
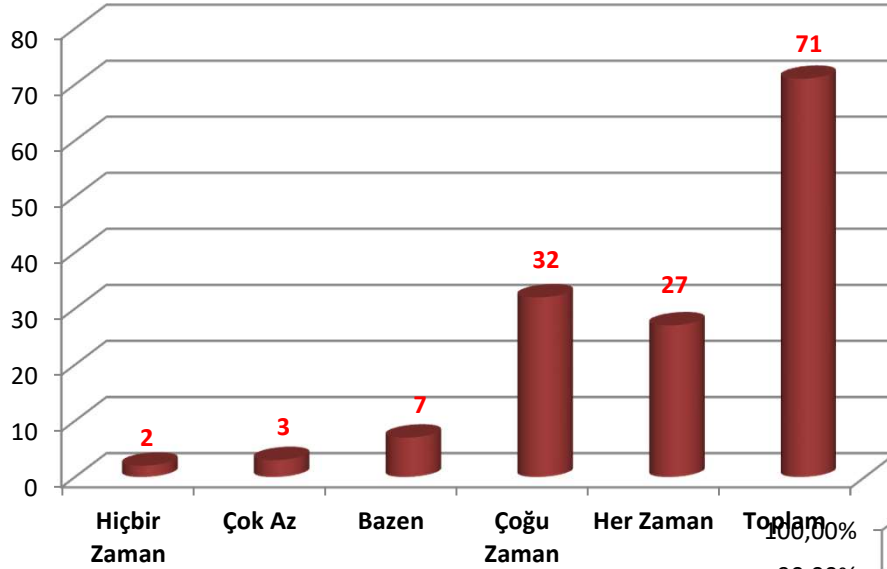
## Firmanızın Menfaatleri Doğrultusunda Yaptığınız Çalışmalar, Büyük Başarılar Doğurduğunda, Firma Üst Yönetimi Tarafından Taktir Ediliyor musunuz?





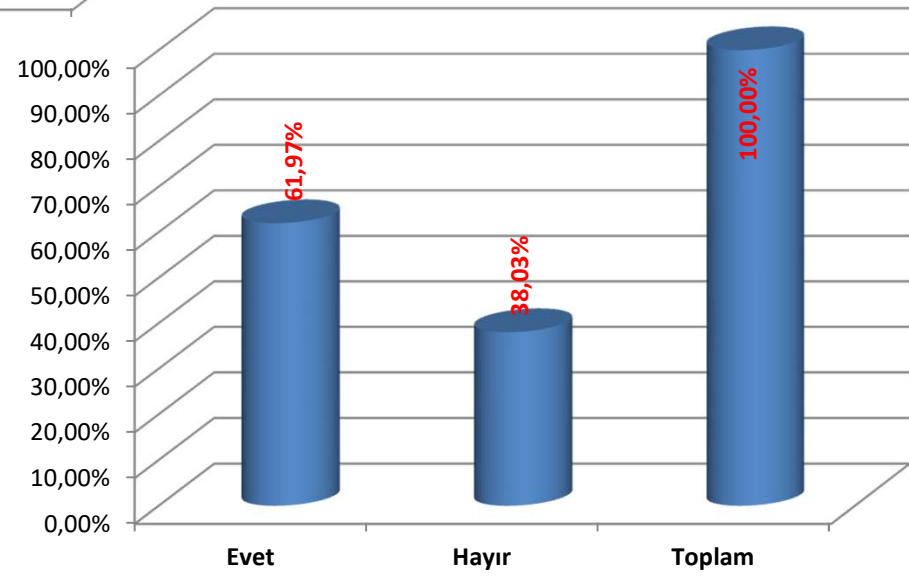
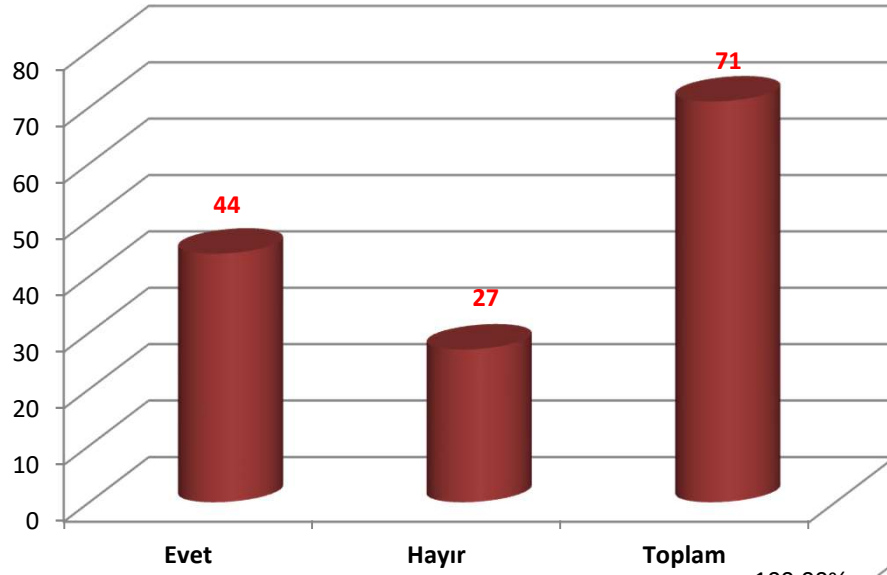
31

## Ürün Gruplarına Göre, Firma Üst Yönetimi Tarafından Belirlenen, Kar Marjı Standartı (aralığı)Var mı?



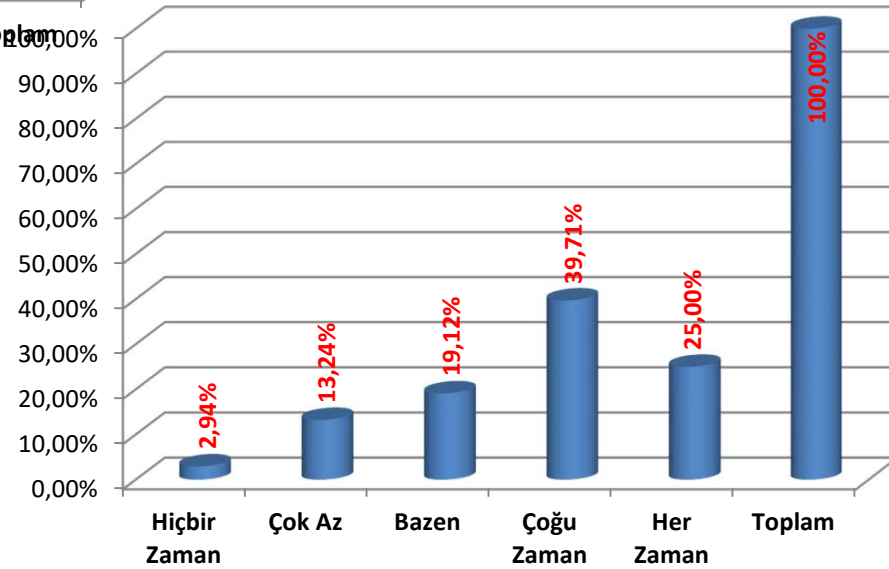
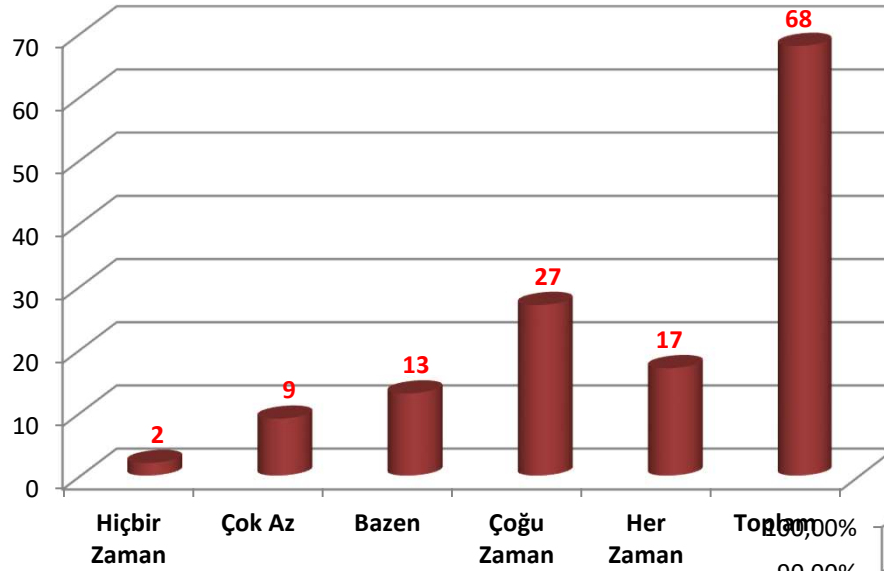
33

## Müşteri Sadakat Kartınız Var mı?



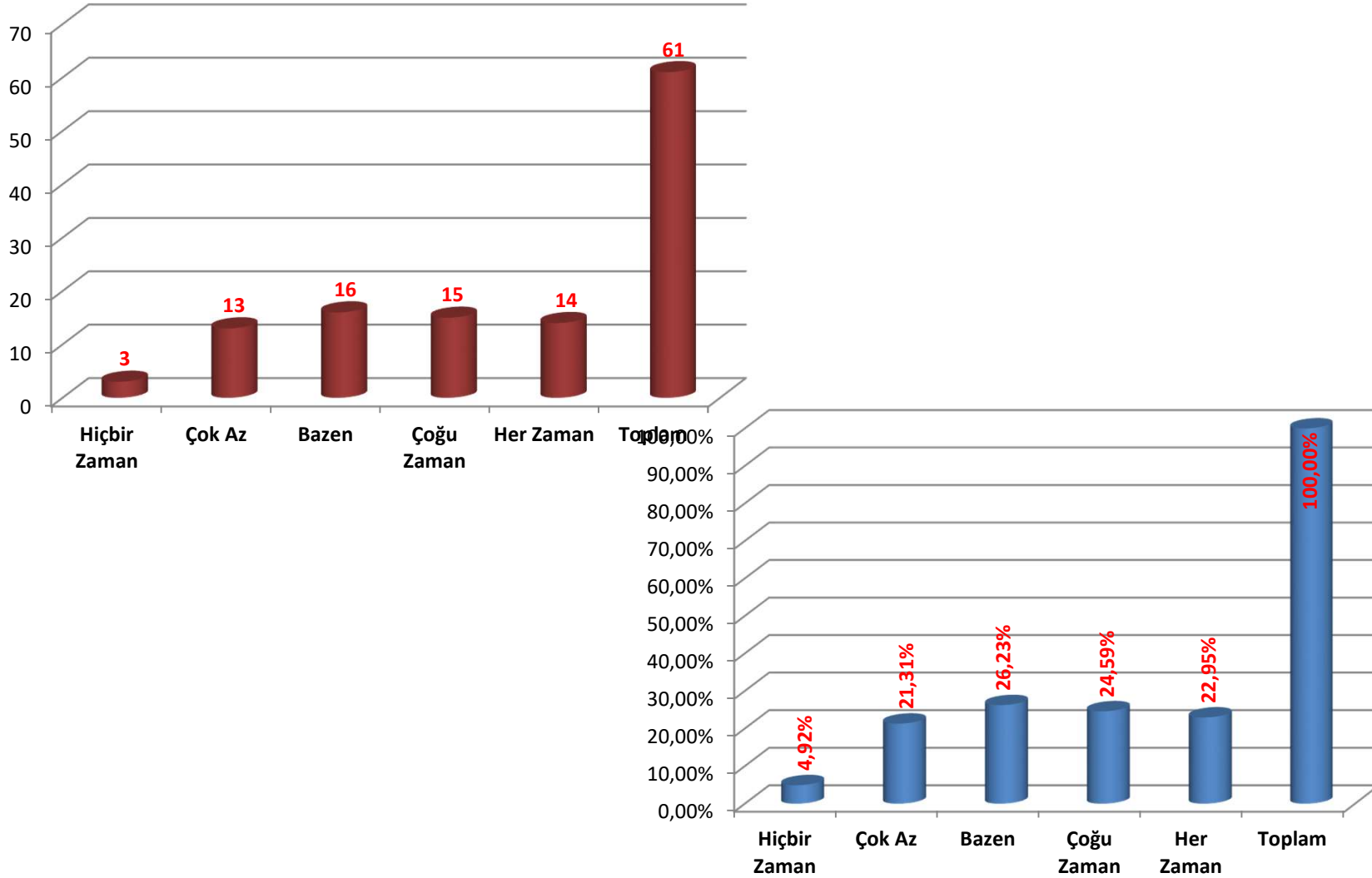
34

## Firma Üst Yönetiminin Size Karşı Olan Yaklaşımları, Sizin Verimli ve Yüksek Motivasyonla Çalışmanızı Sağlıyor mu?



35

## Sadakat Kartınızın, Müşteri Alışverişlerini Arttırdığını Düşünüyor musunuz?



# Üretici – Tedarikçi

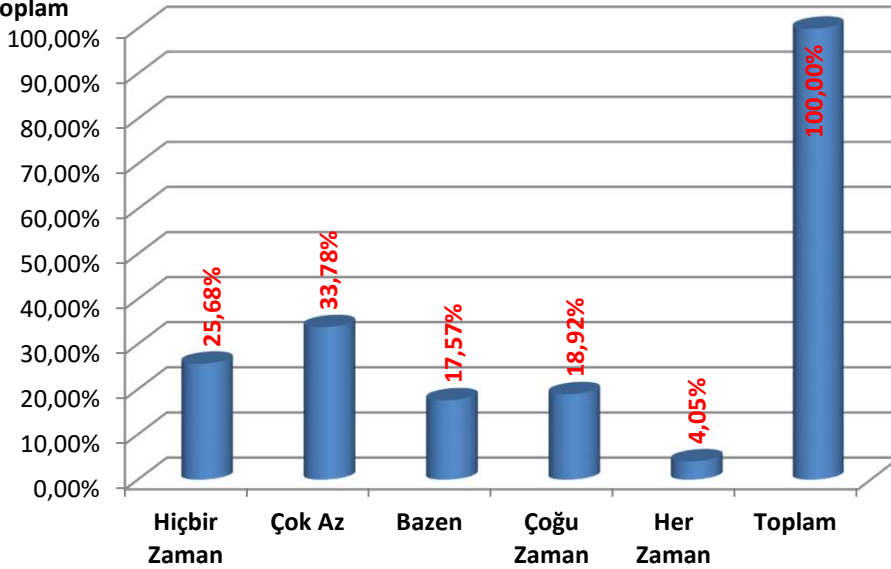
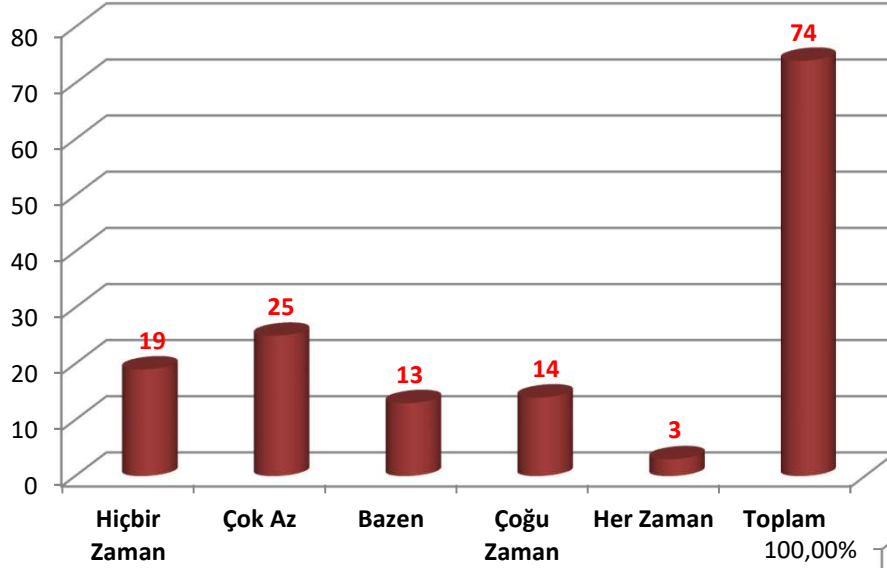
## Firmalarla İlgili



## Anket Soruları

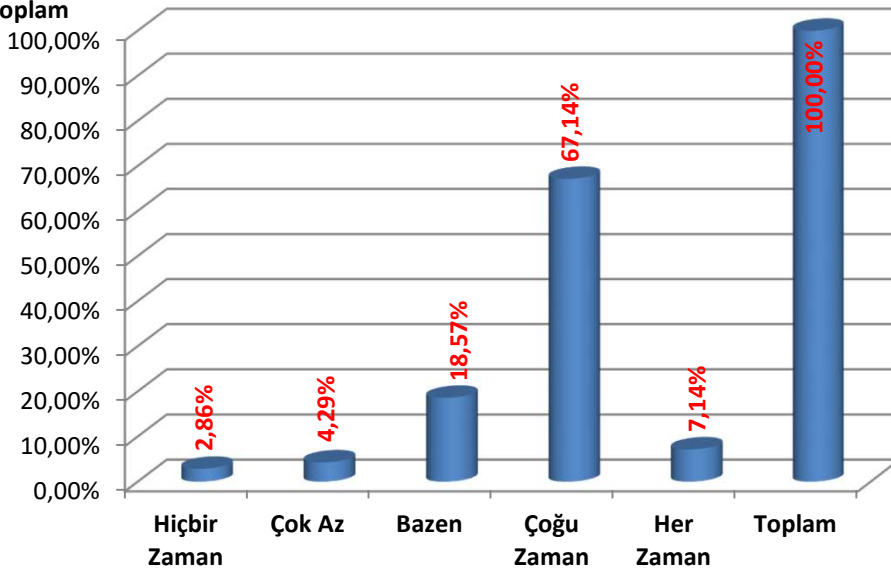
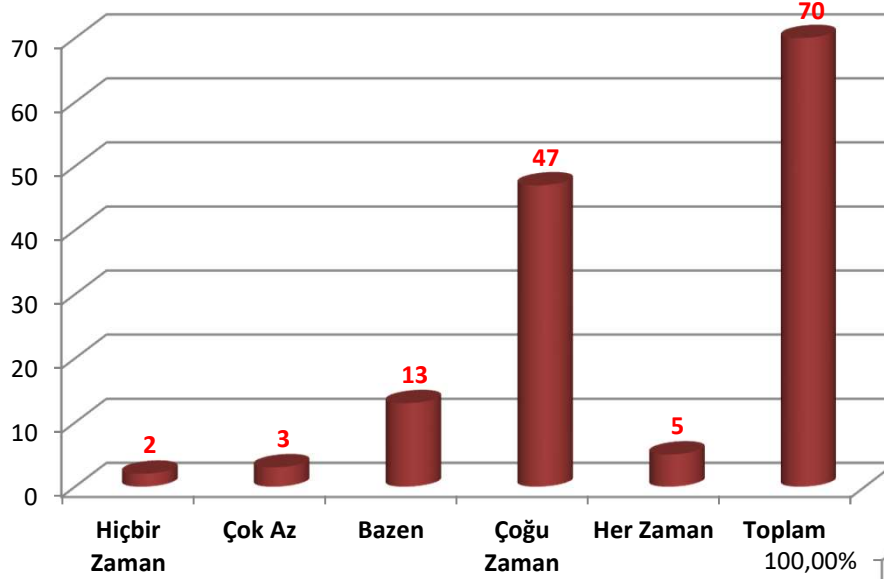
36

## Üretici Firmaların, Uluslararası ve Yerel Perakendecilere Adil Yaklaşım Sergilediğini Düşünüyor musunuz ?



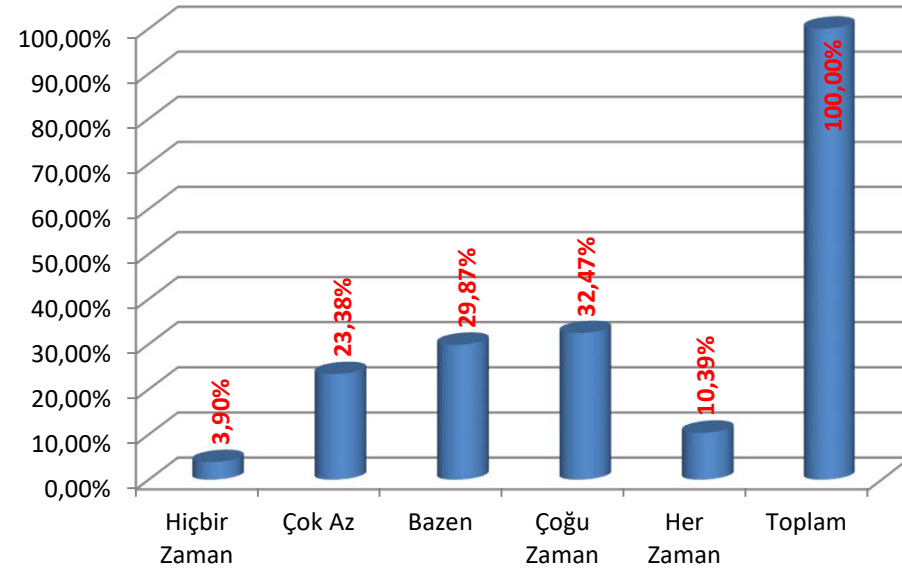
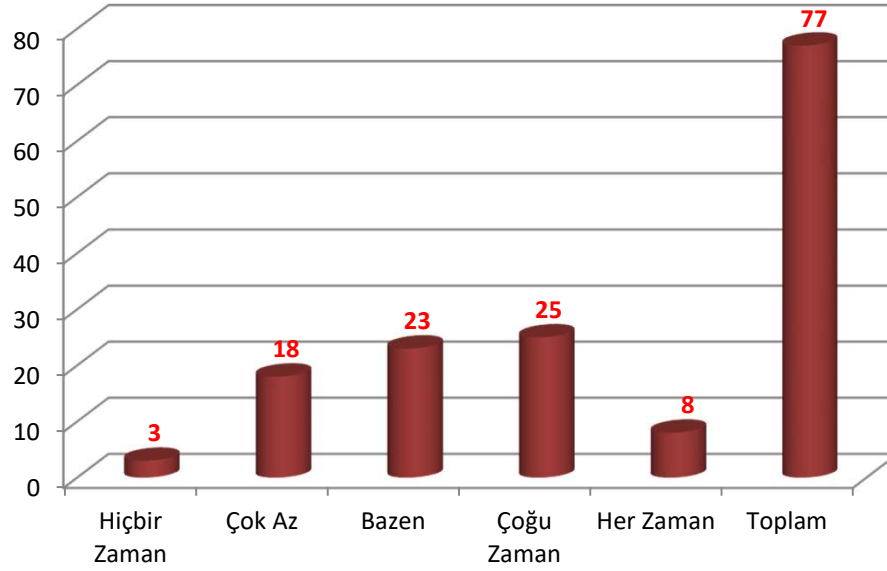
37

## Üreticilerin veya Bayilerin, Firmanıza Verdiği Taahhütleri (sevkiyat, hizmet, pazarlama desteği,vb.) Yerine Getirdiğini Düşünüyor musunuz ?



38

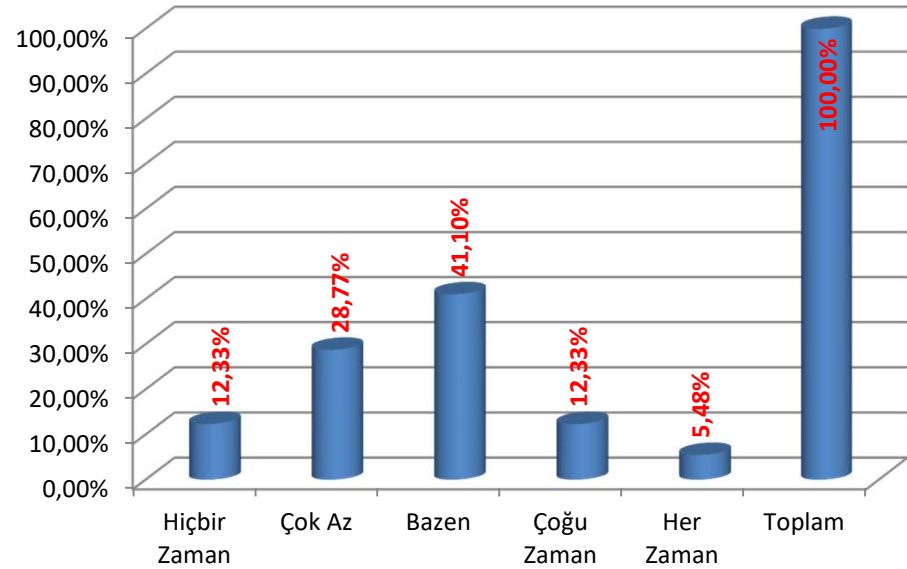
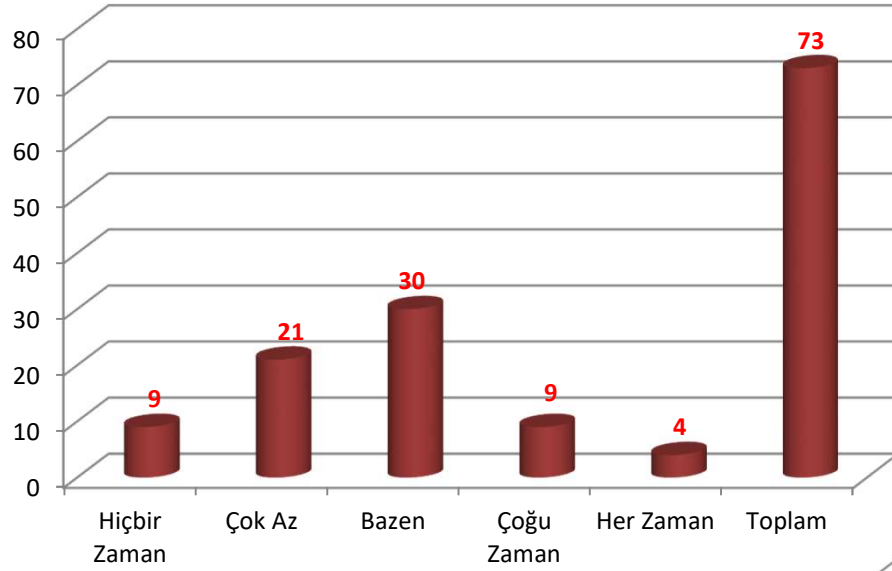
## Uluslararası Üreticiler Sizinle Yıllık Planlarınızı Paylaşıyorlar mı?





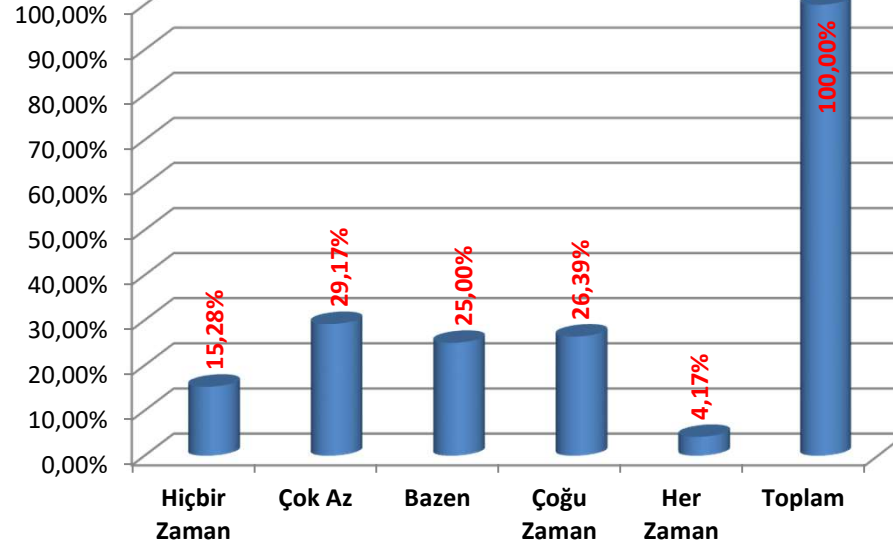
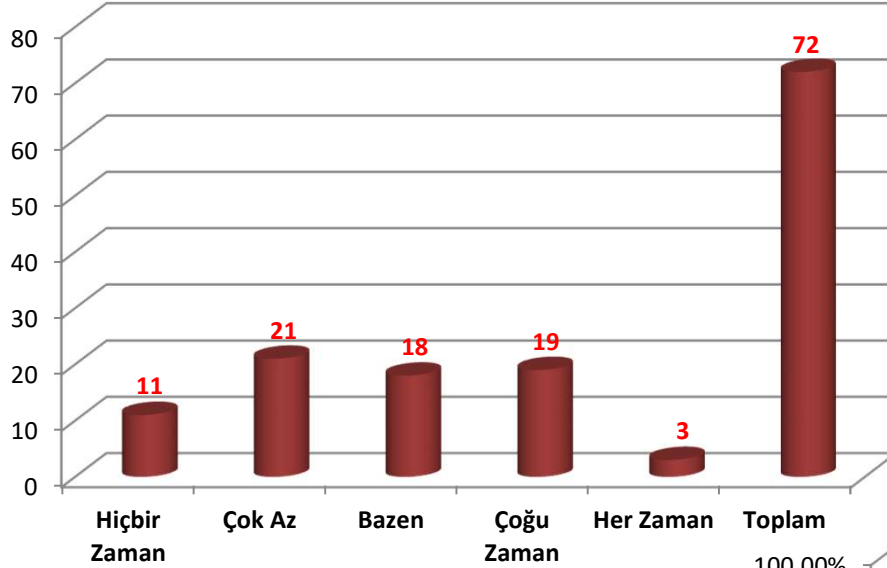
39

## Yıllık Planlarını Paylaşıyorlarsa, Yeterli Buluyor musunuz?



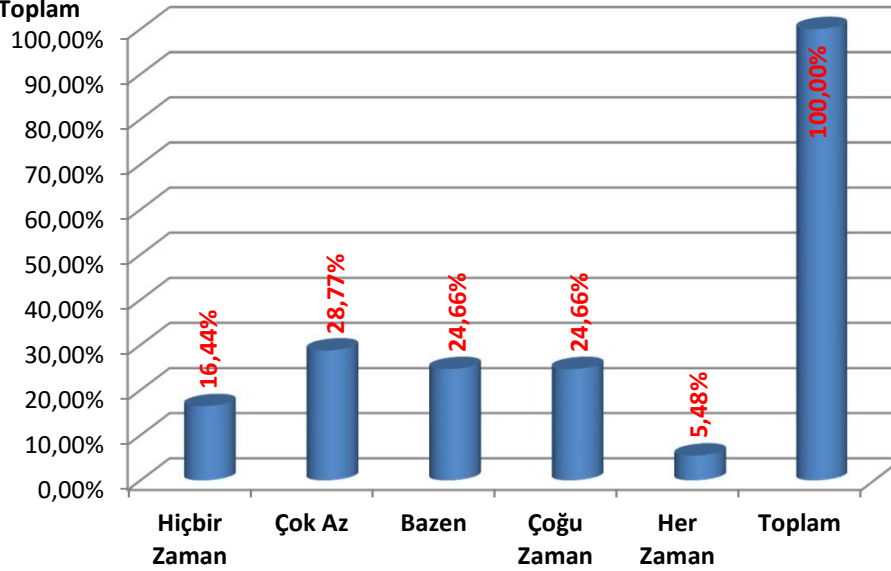
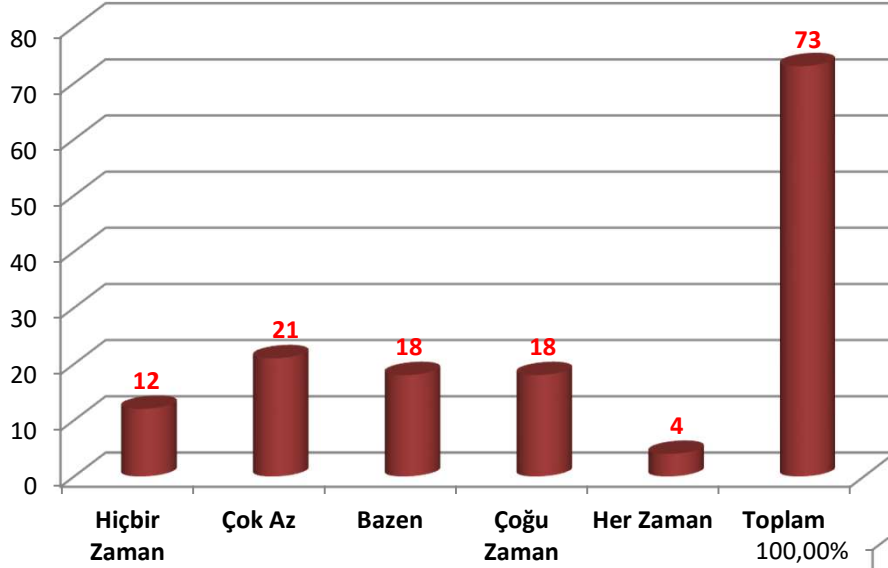
40

## Yerel Üreticiler Sizinle Yıllık Planlarınızı Paylaşıyorlar mı?



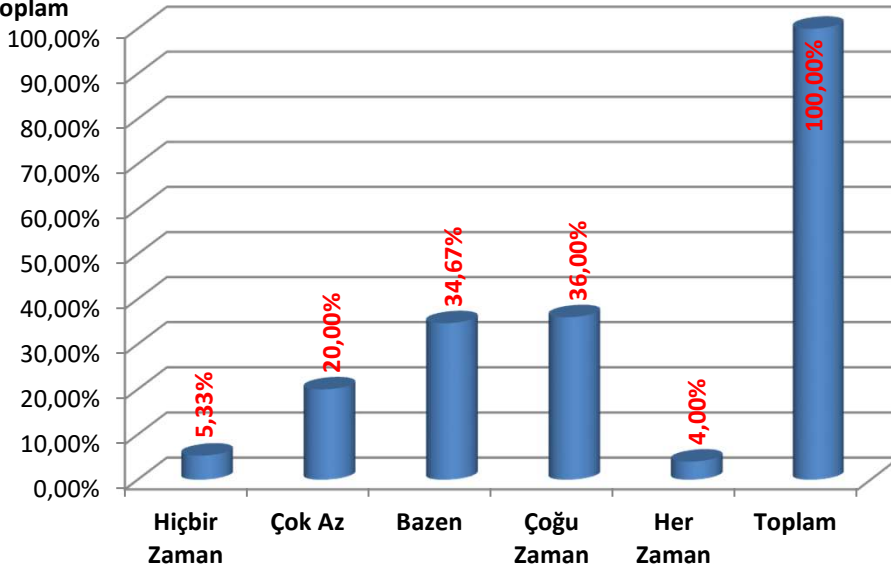
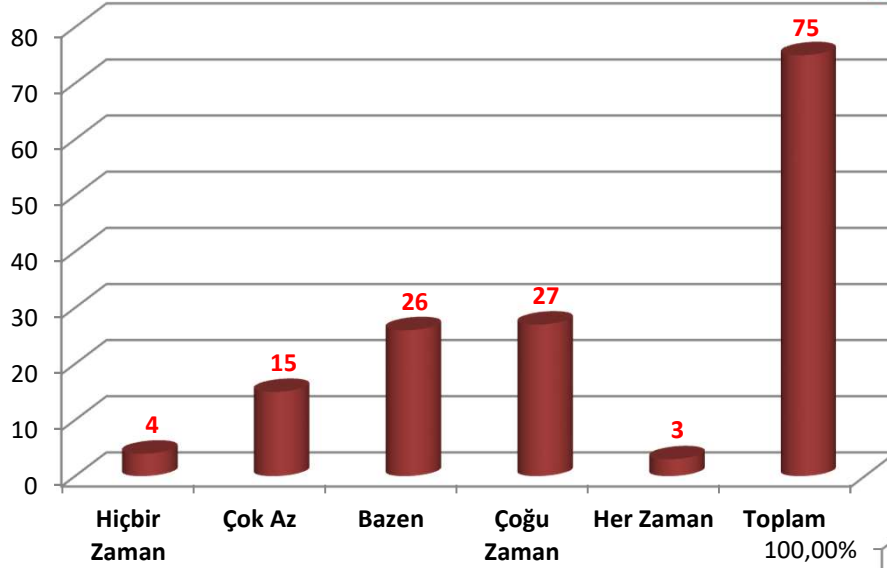
41

## Yıllık Planlarını Paylaşıyorlarsa, Yeterli Buluyor musunuz?



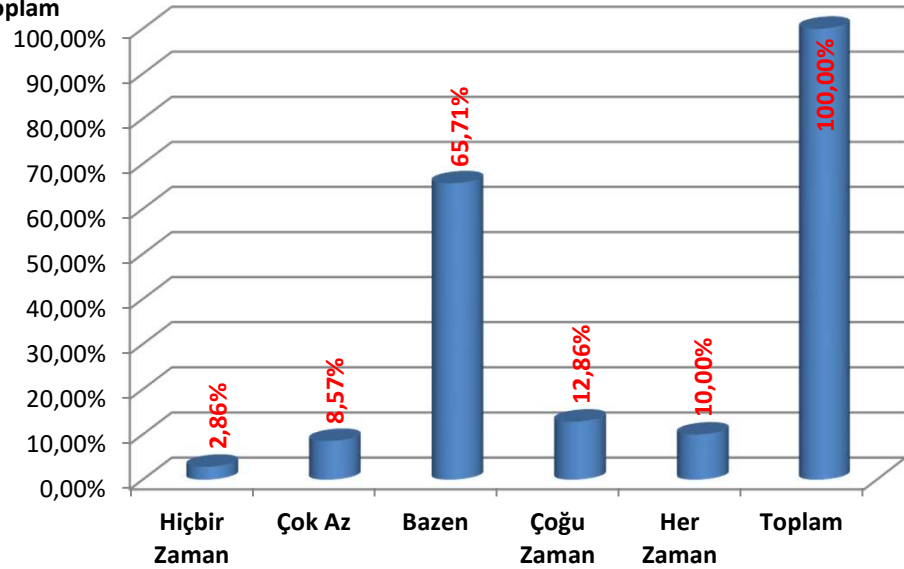
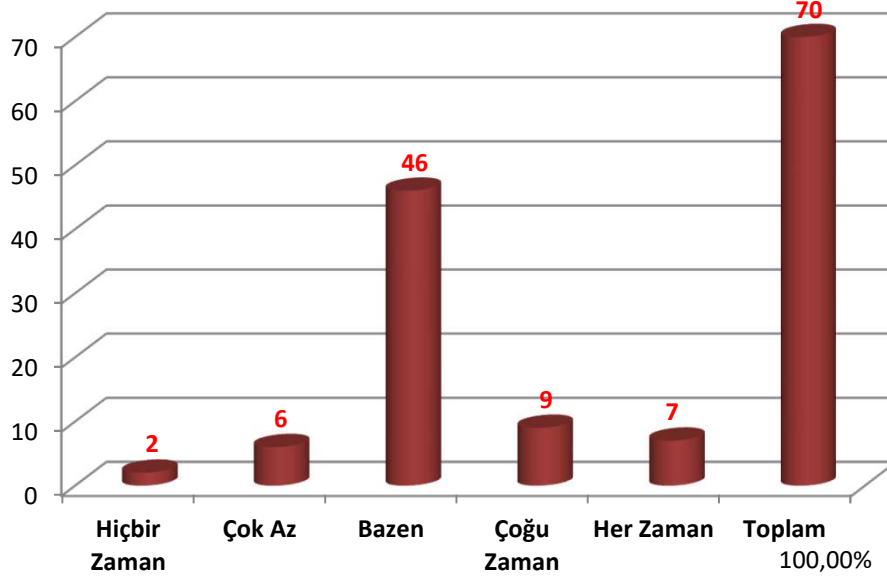
42

## Ürün Tedariği Sağlayan Firmaların Lojistik Faliyetlerini Yeterli Buluyor musunuz?

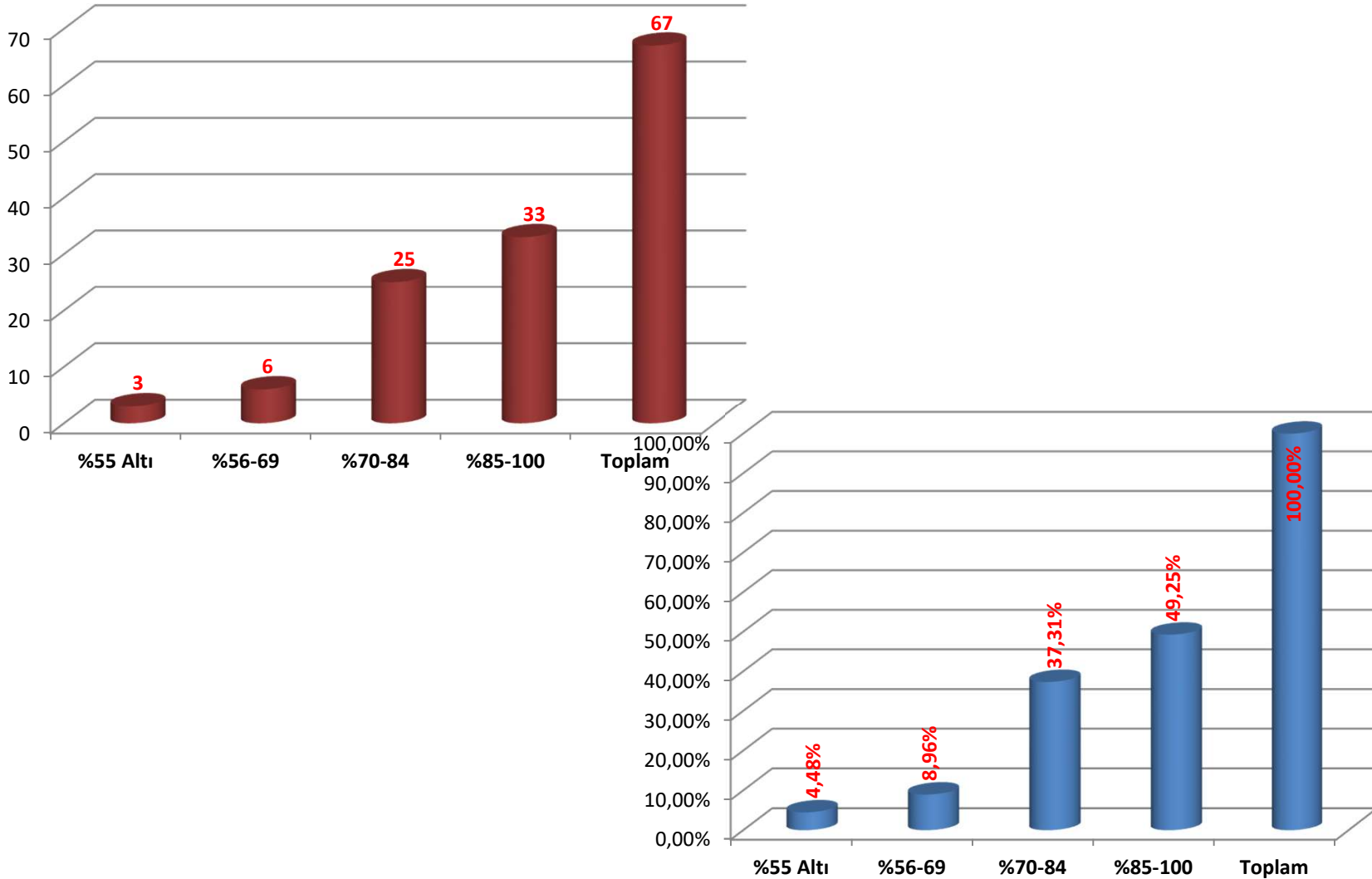


43

## Piyasaya Sürülen Yeni Ürünlerin, Pazarı Geliştirecek(satışı arttırıcı) Nitelikte ve Kalitede Olduklarını Düşünüyor musunuz?

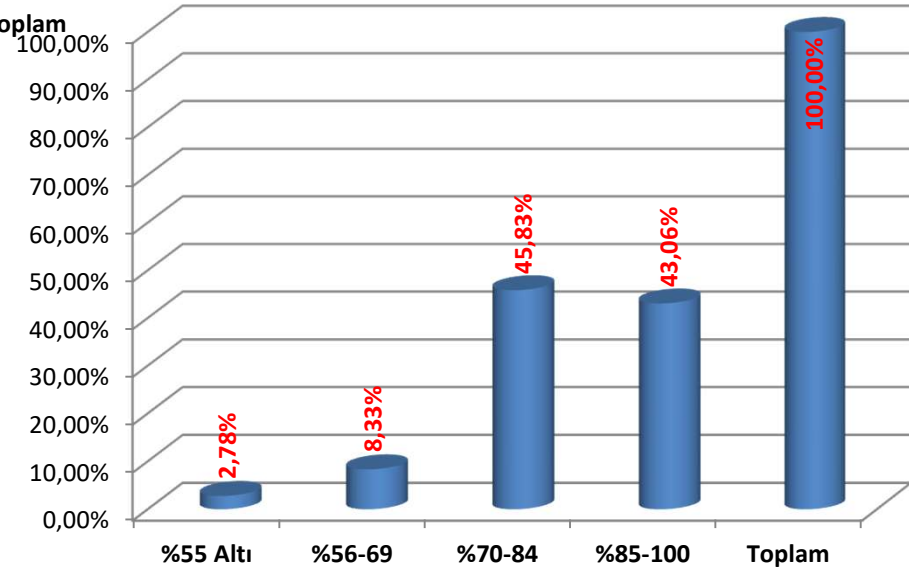
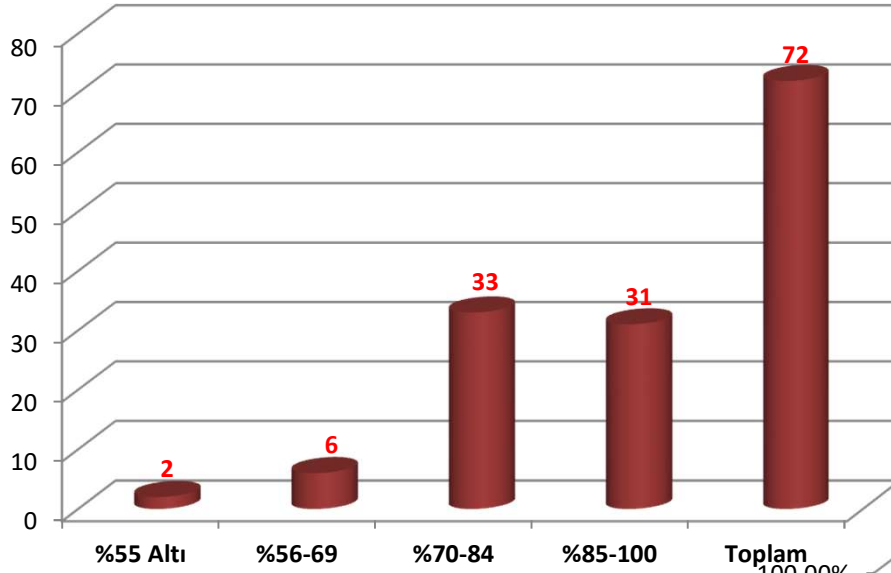


## Uluslararası Tedarikçilerin Ortalama Sipariş Karşılama Yüzdesini Belirtiniz



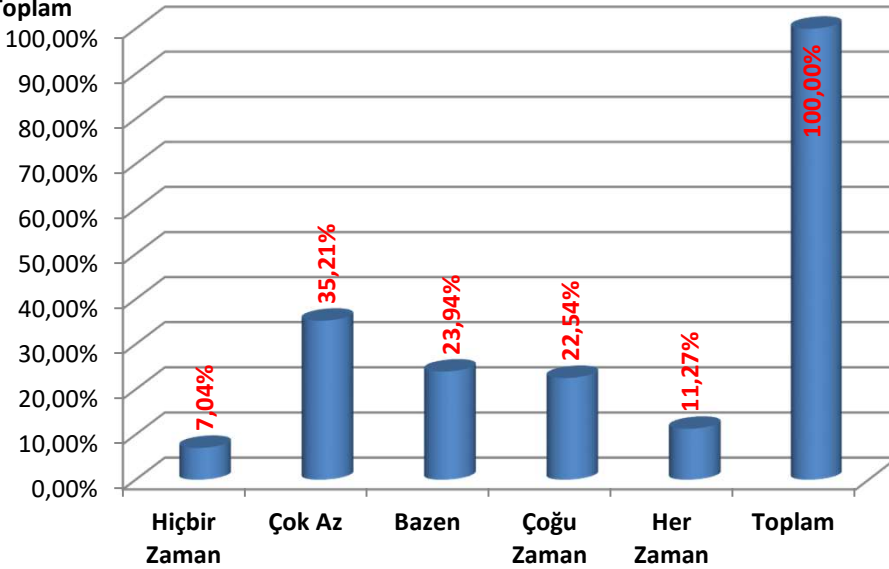
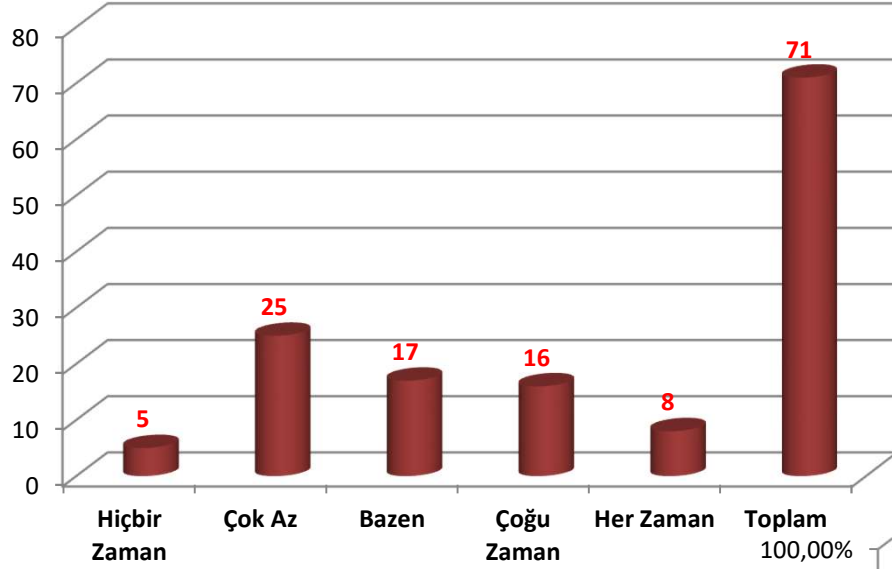
45

## Yerel Tedarikçilerin Ortalama Sipariş Karşılama Yüzdesini Belirtiniz



46

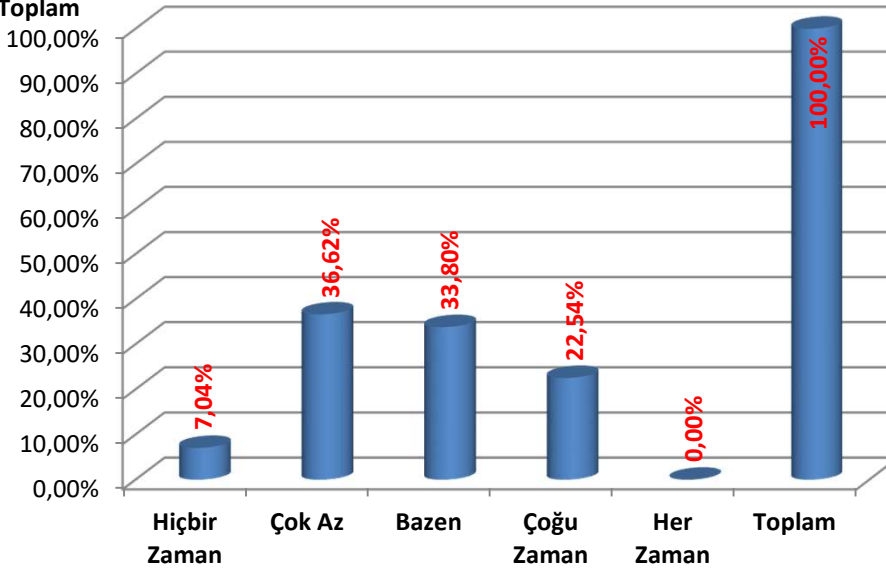
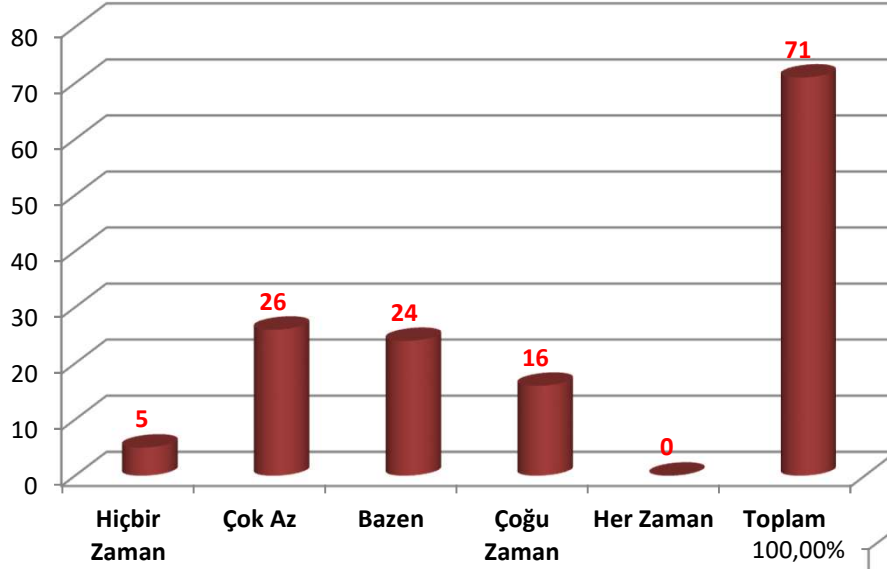
## Üretici Firmalar veya Dağıtıcı Bayiler, Satın Alma Sürecinden Sonra Stok Devir Hızı Sürecinde Sorumluluk Alıyor mu?





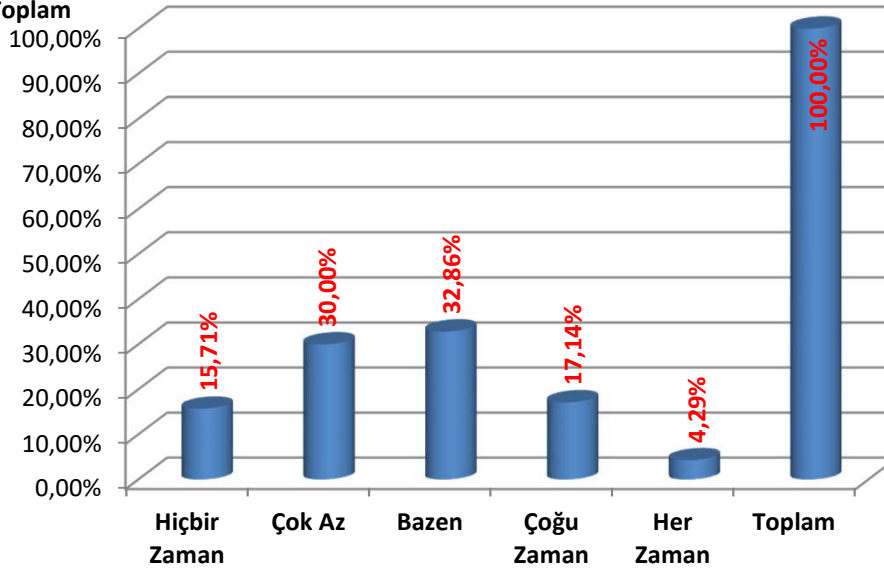
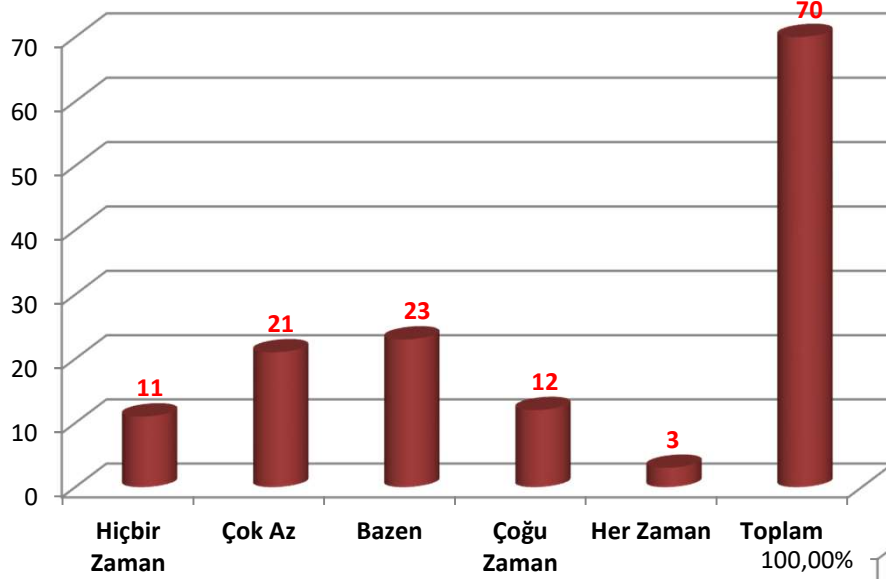
47

## Üretici Firmalar veya Dağıtıcı Bayiler Satın Alma Sürecinden Sonra Kar Marjı Sorumluluğu Alıyor mu?



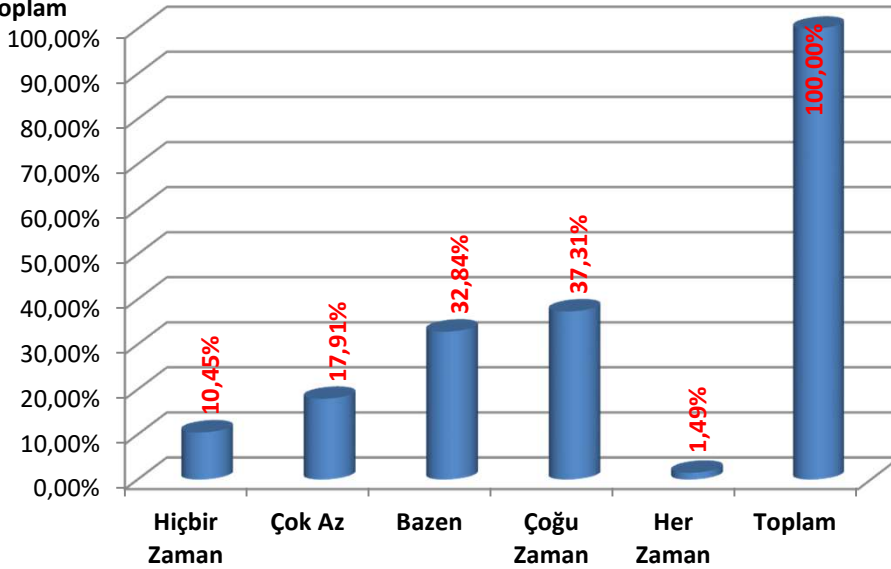
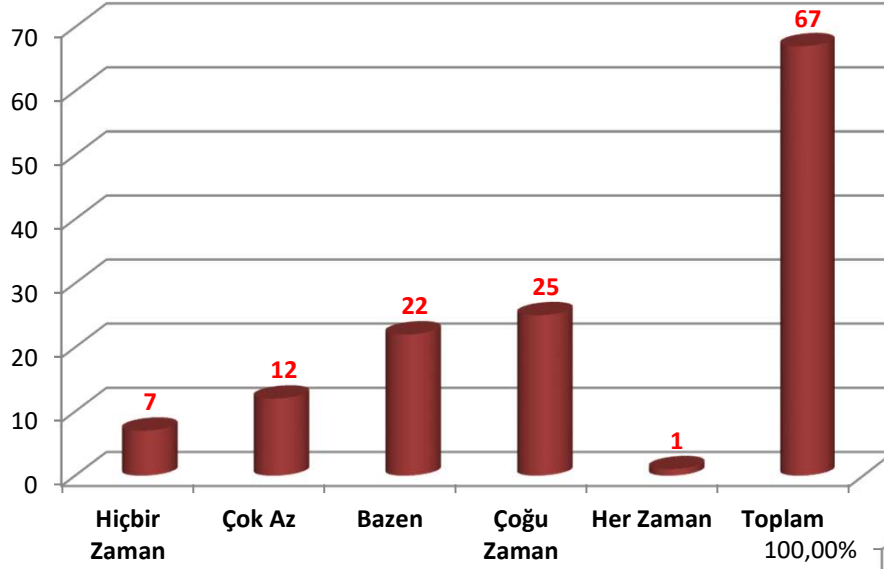
48

## Üretici Firmalar veya Dağıtıcı Bayiler Ödeme Vadelerini, Ürün Satış Hızını Göz Önünde Bulundurarak, Firmanızın Menfaati Doğrultusunda Revize Ediyorlar mı?



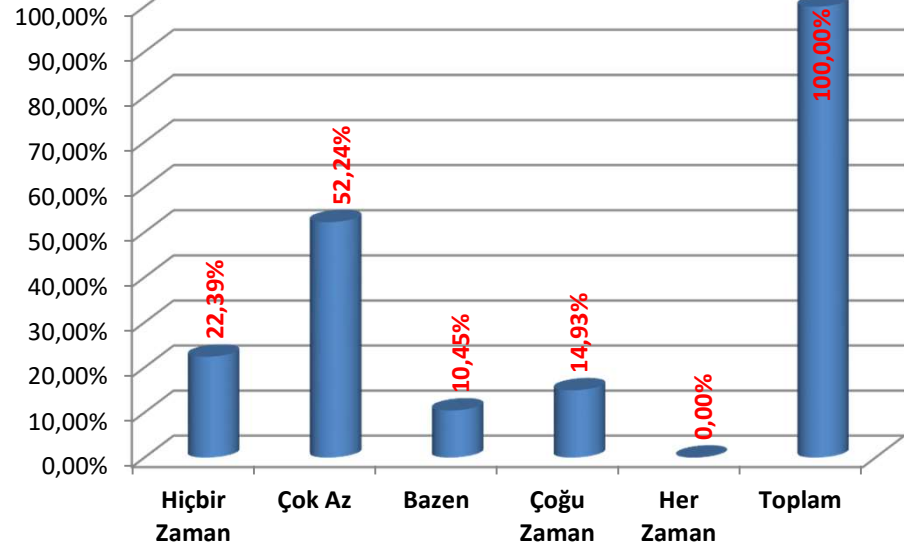
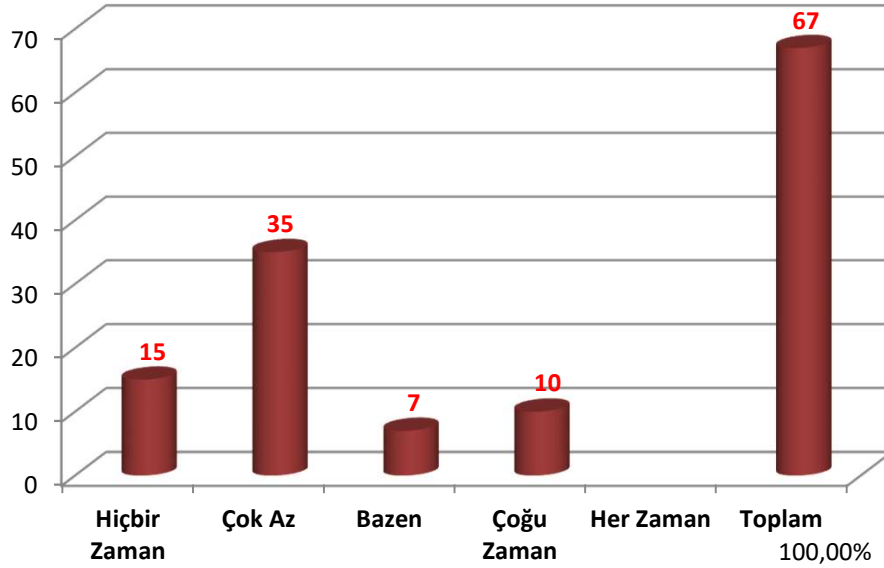
49

## Üretici Firmaların İade Prosüdürlerinden Memnun musunuz ?



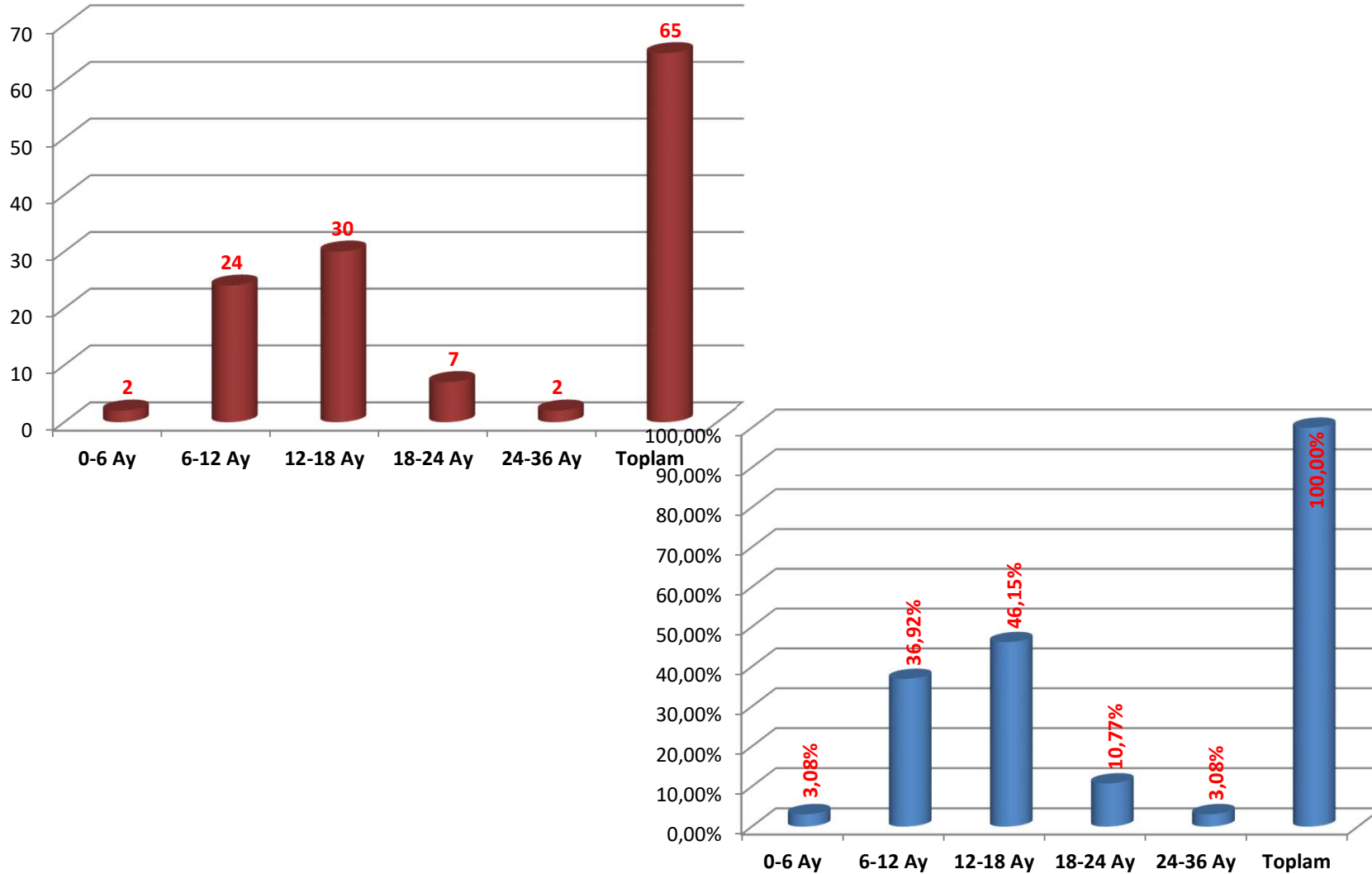
51

## Üzerinde Satış Fiyatı Etiketi Bulunan Ürünlerde, Kar Marjı Beklentiniz Karşılıyor mu?



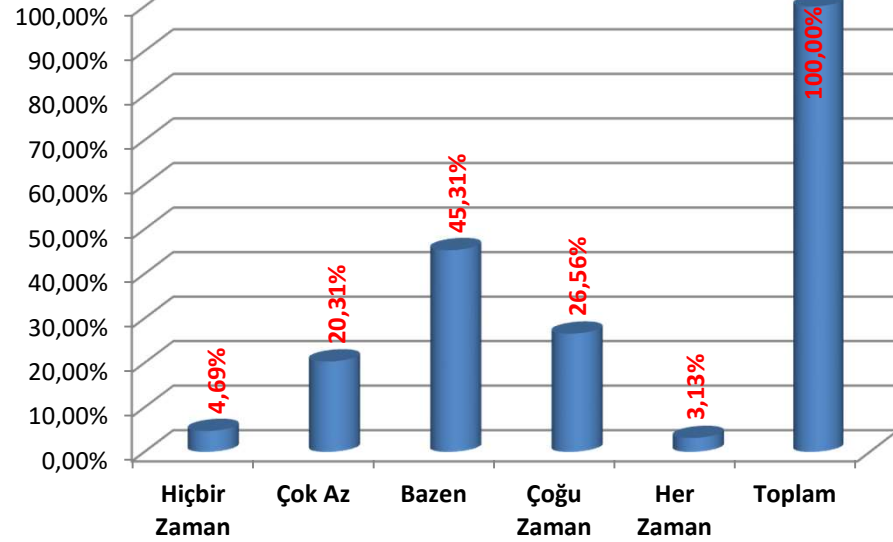
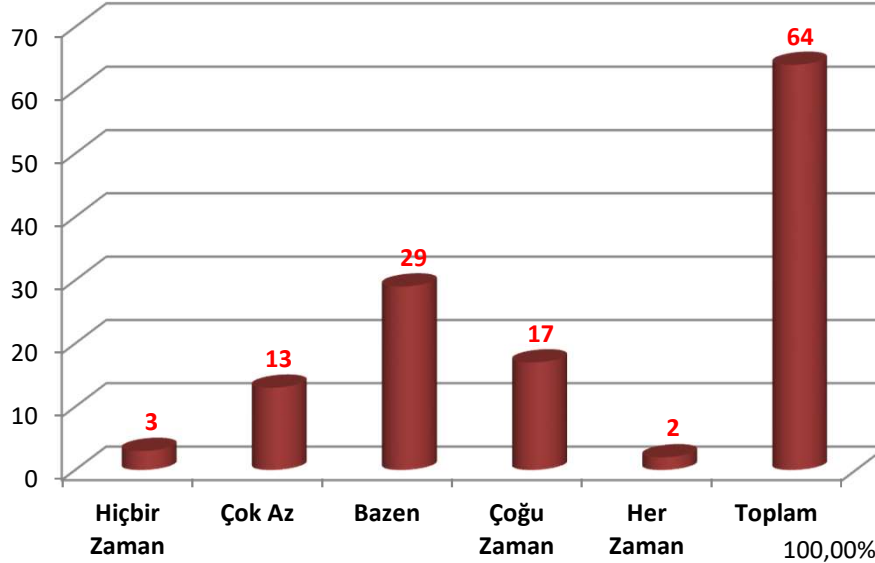
52

## Üretici/ Tedarikçi Firmalardan Gelen Satış Temsilcilerinin Sizinle Ortalama Çalışma Sürelerini Belirtiniz

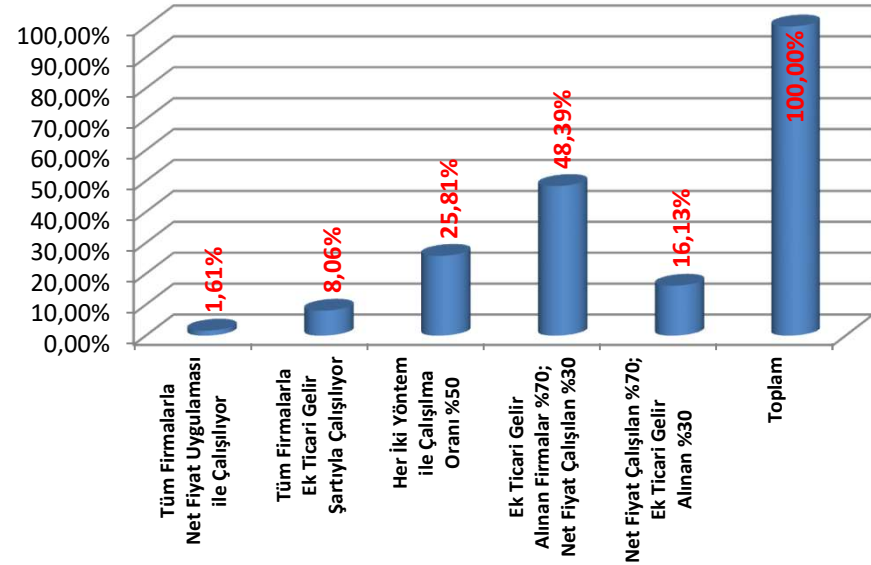
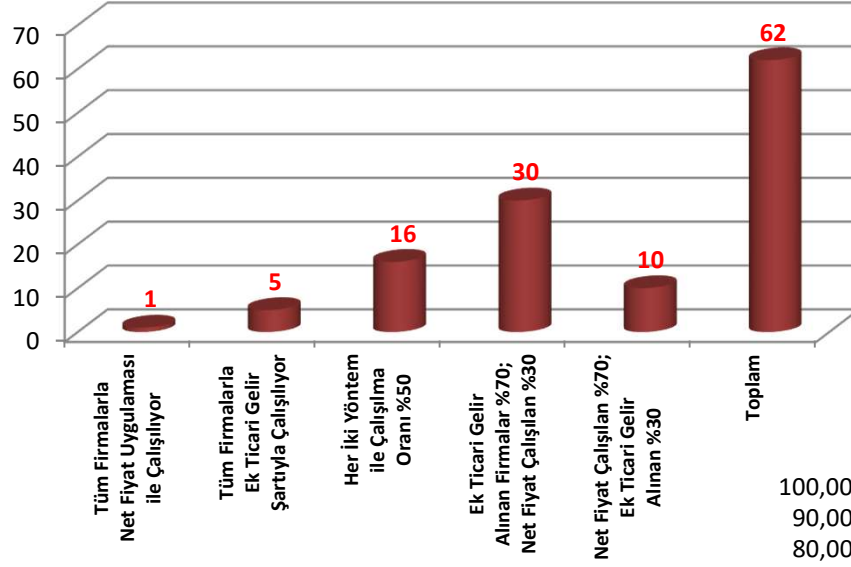


53

## Firma Satış Temsilcilerinin İşbirliği Amacıyla Yaptığı Hizmetleri Yeterli Buluyor musunuz?

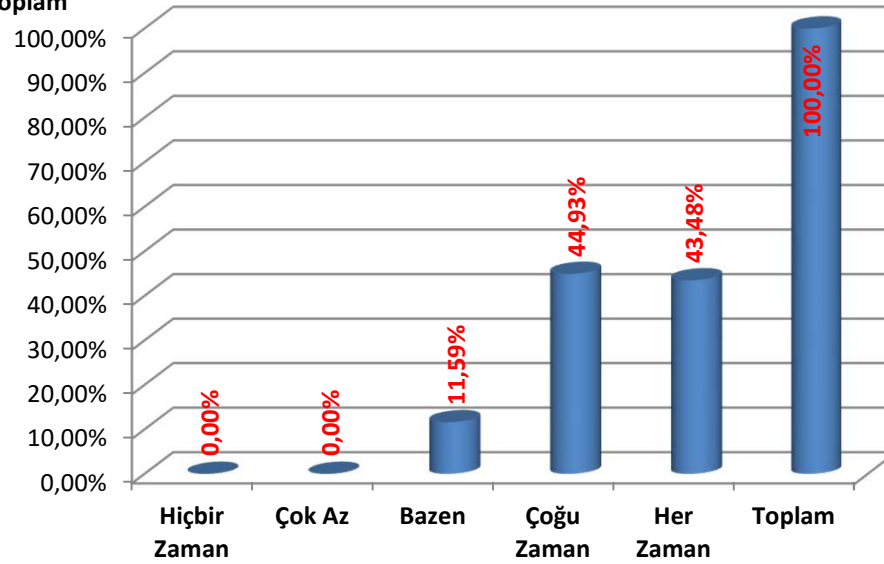
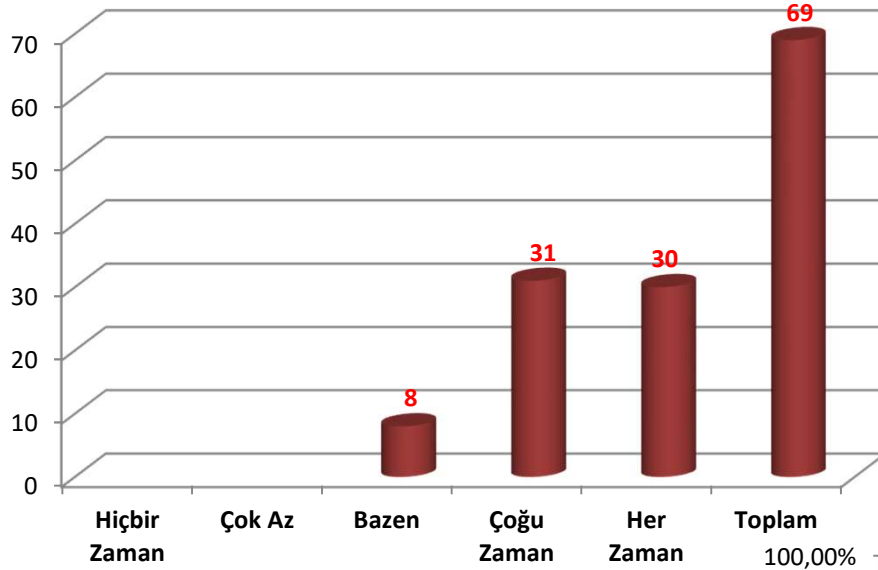


**Tedarikçi Firmalarla Çalışma Koşullarınızı Değerlendirdiğinizde; Net Fiyat Uygulaması İle Çalıştığınız ve Ticari Ek Gelir Şartları (Katılım, İnsert, Ciro Bedeli) İle Çalıştığınız Firmaların Oranlarını Belirtir misiniz?**



56

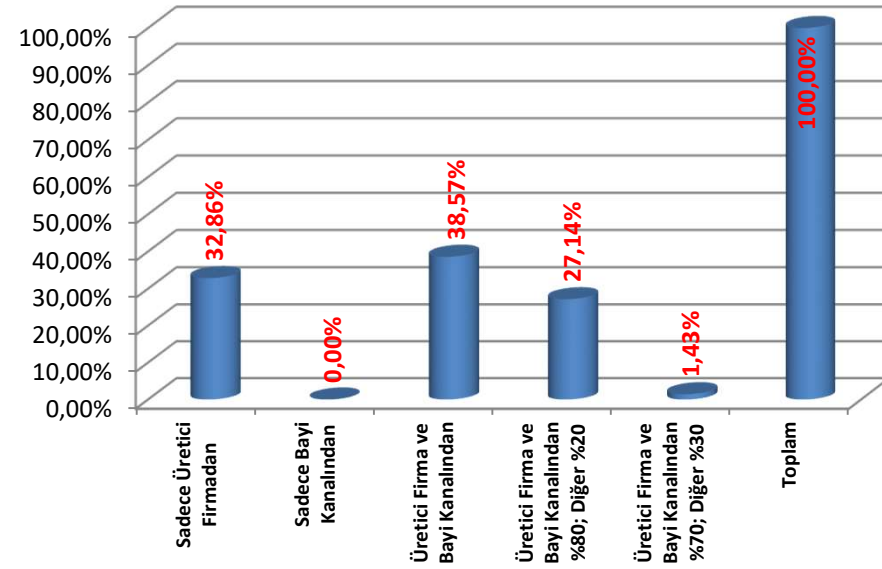
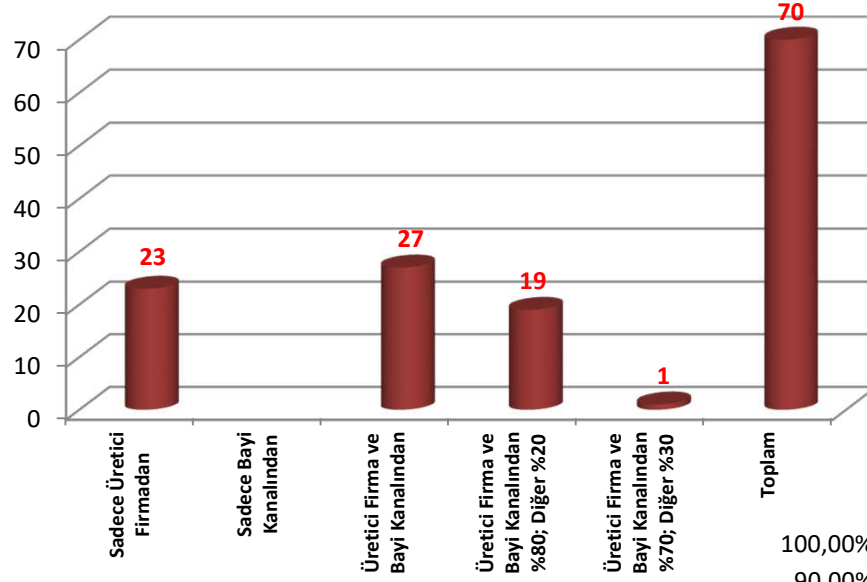
## Firma Satış Temsilcilerinin Alanlarında Uzman Olmaları; Ürün Tedarik Süreçlerini ve Buna Bağlı Olarak Ürün Satışlarını Olumlu Yönde Etkiler mi?





57

## Çalıştığınız Firmanın Ürün Tedariğini Hangi Kanaldan Sağlamasını İstersiniz?



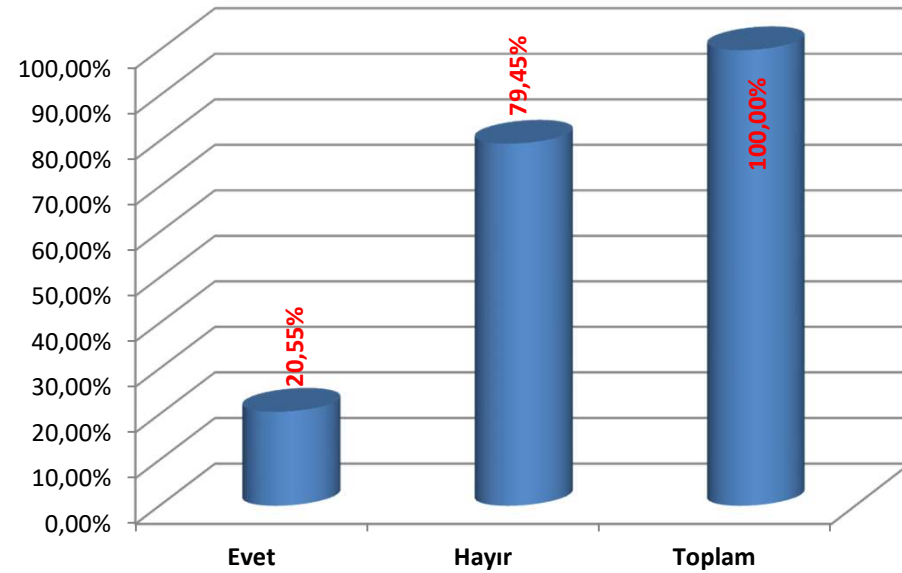
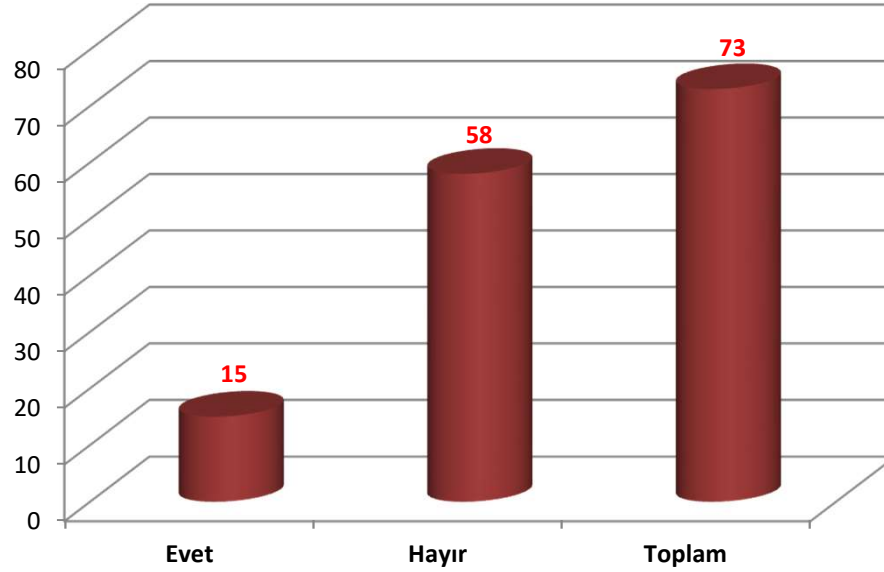
# Genel



## Anket Soruları

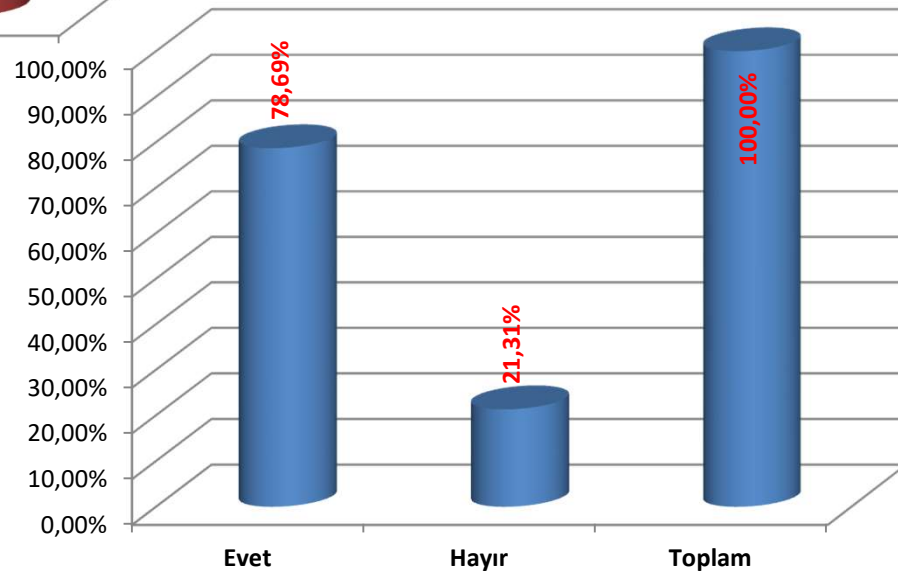
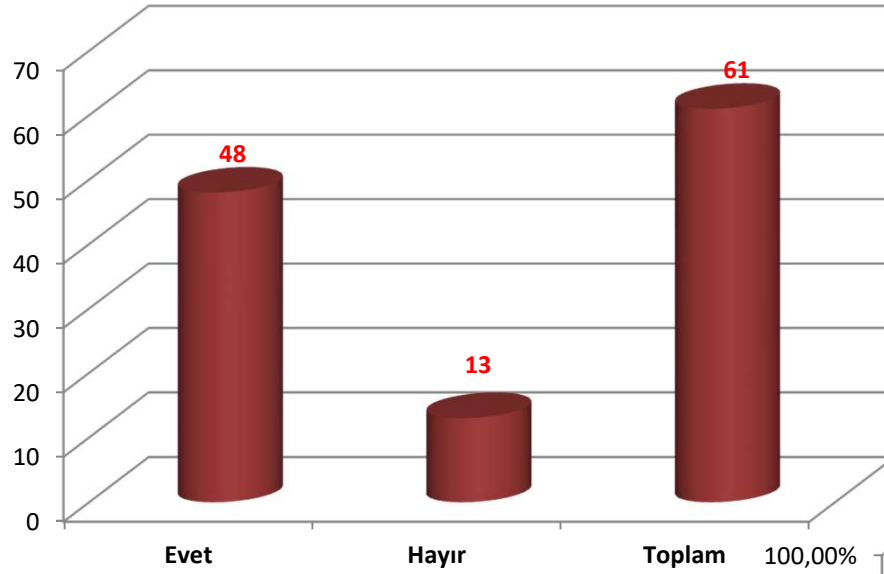
58

## Sizce, Perakende Firmaları Ortak Satın Alma Yapabilirler mi?



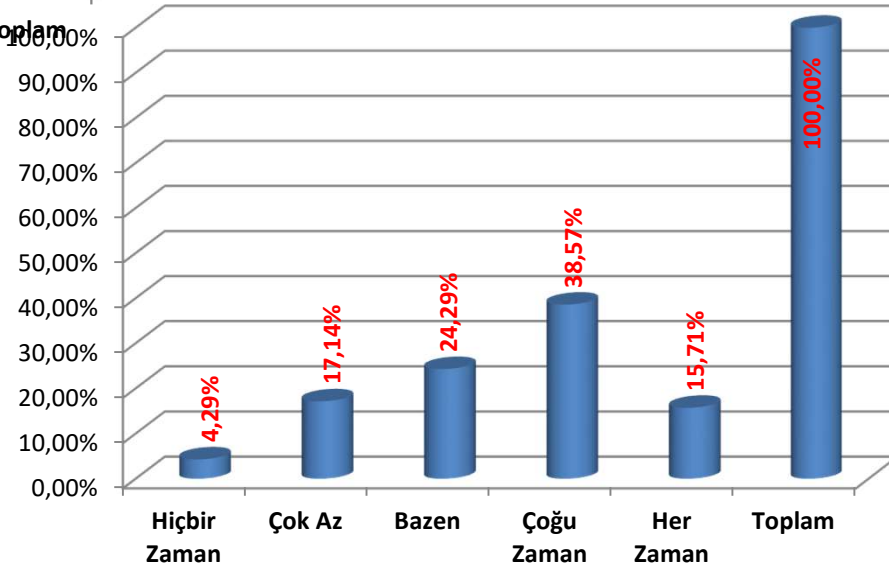
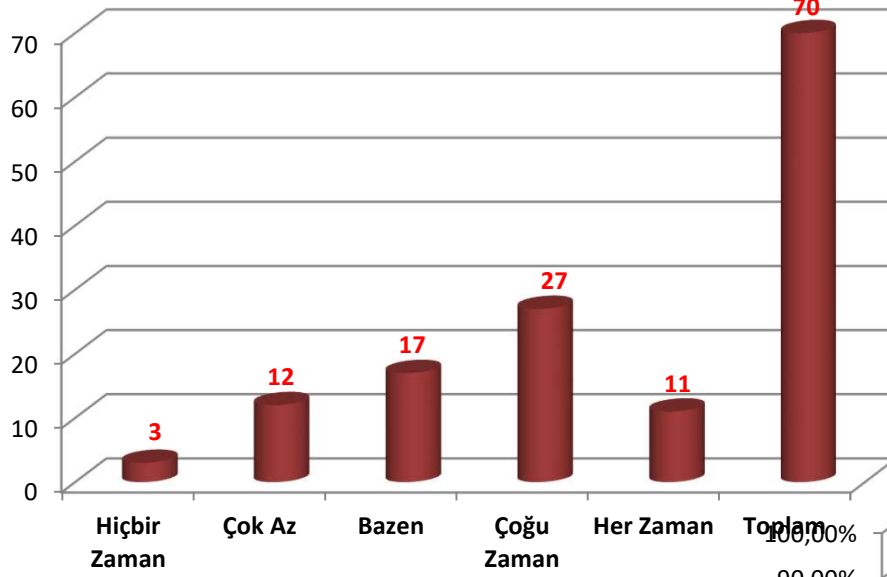
59

## Perakende Firmaları Satın Alma Faaliyeti Dışında Ortak Çalışmalar Yürütebilirler mi?



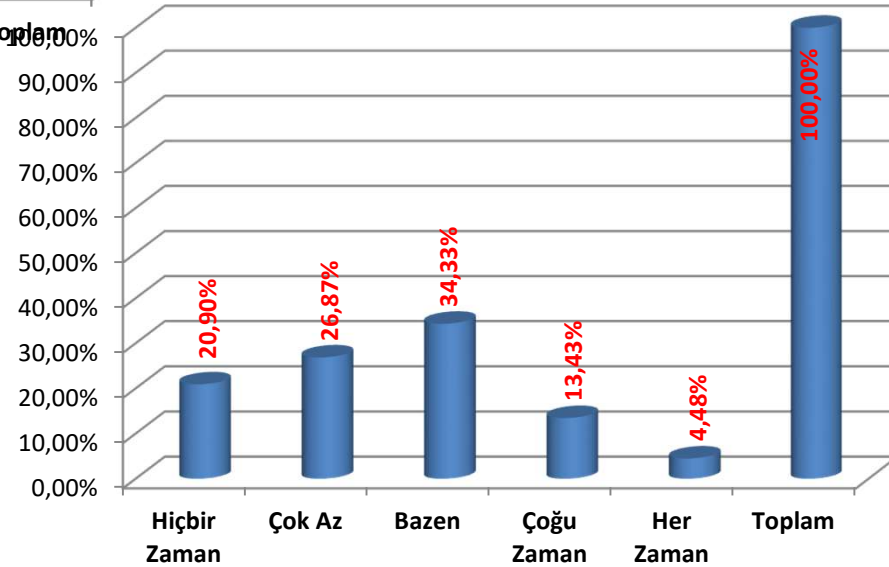
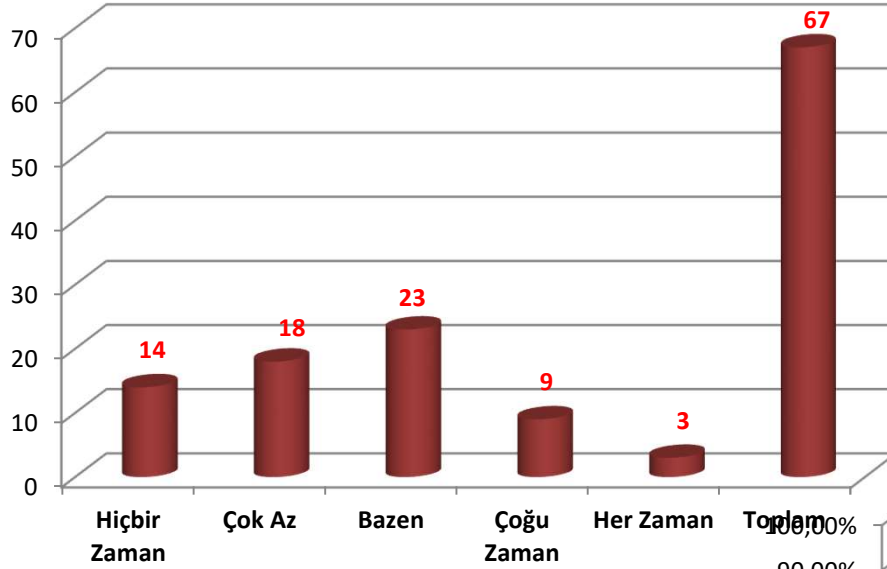
60

## Perakende Sektöründe Çalışan Kategori Yöneticilerinin, Pazarı Yönlendirmede ve Sektörün Gelişiminde Etkili Olduklarını Düşünüyor musunuz?



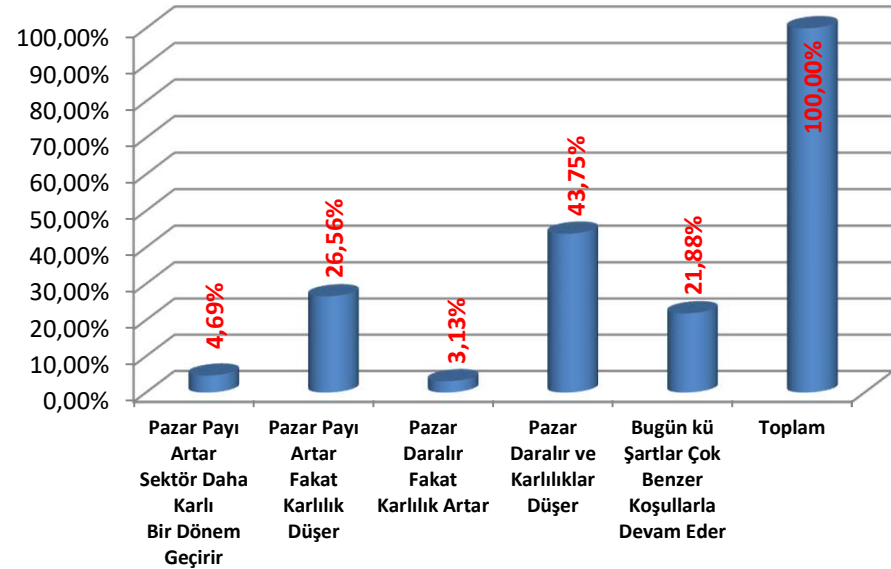
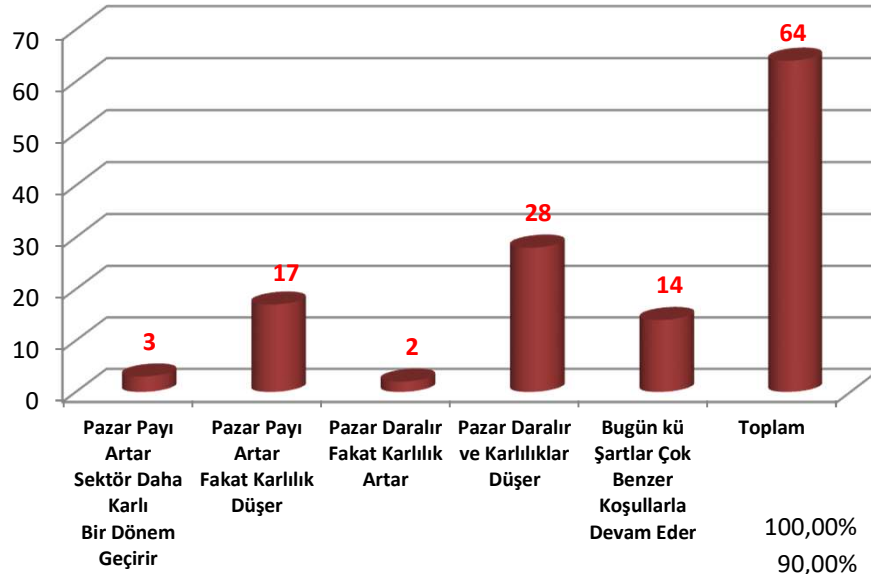
61

## Perder Yönetiminin, Üye İş Yeri Kategori Yöneticileri ile İlgili Yeterli Eğitim ve Geliştirme Desteğinde Bulunduğunu Düşünüyor musunuz?



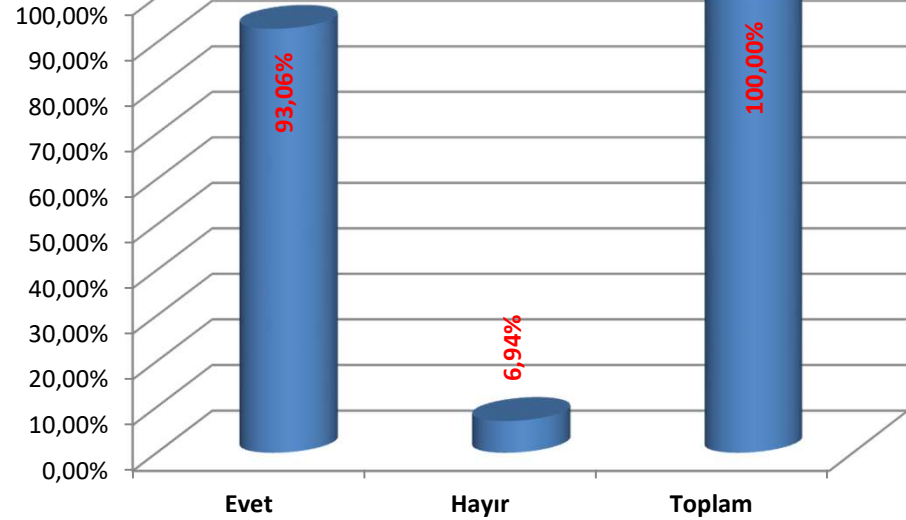
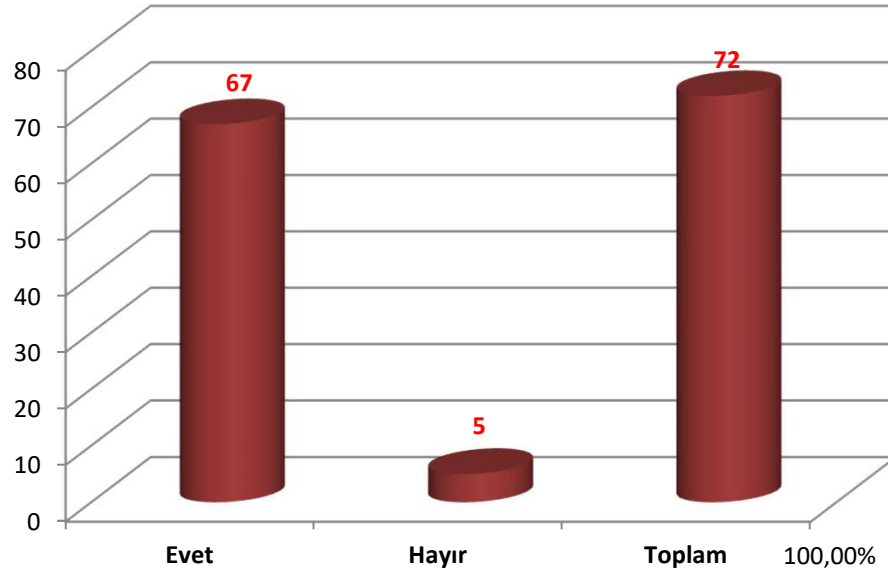
64

## Perakende Sektörünün Önümüzde ki Beş Yıl İçerisinde Nasıl Bir Şekil Alacağı Konusunda Düşüncelerinizi Belirtir misiniz?



65

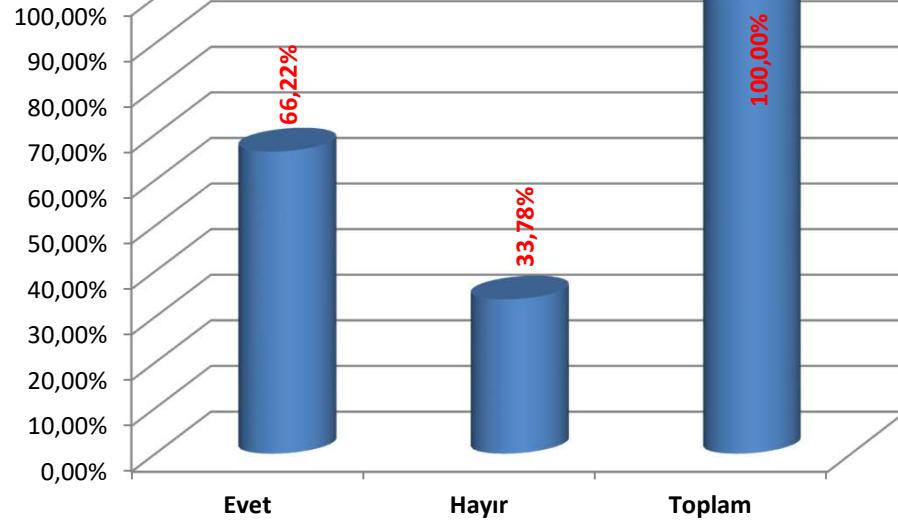
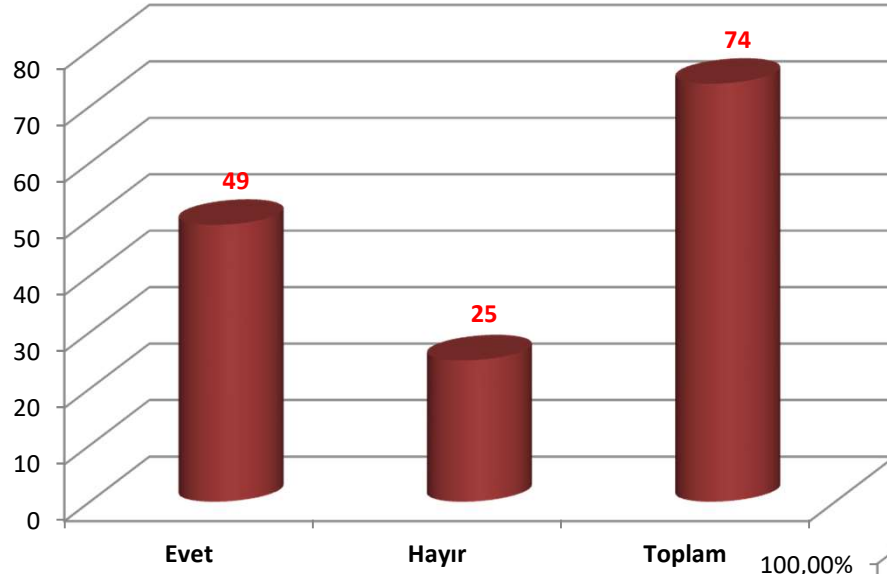
## Yerel Perakendenin Satın Alma Sorunlarının Tartışılacağı, Konferans veya Kamp Düzenlenmesini İster misiniz?





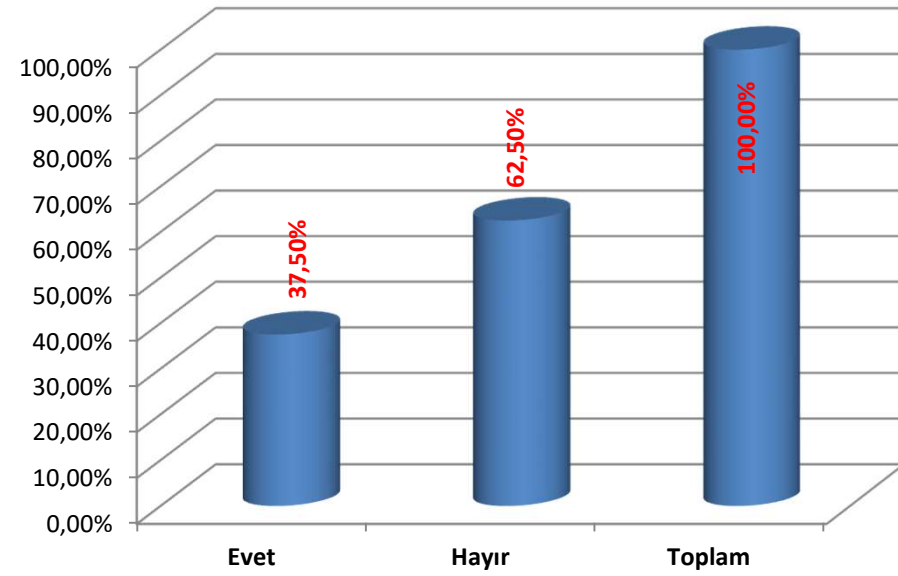
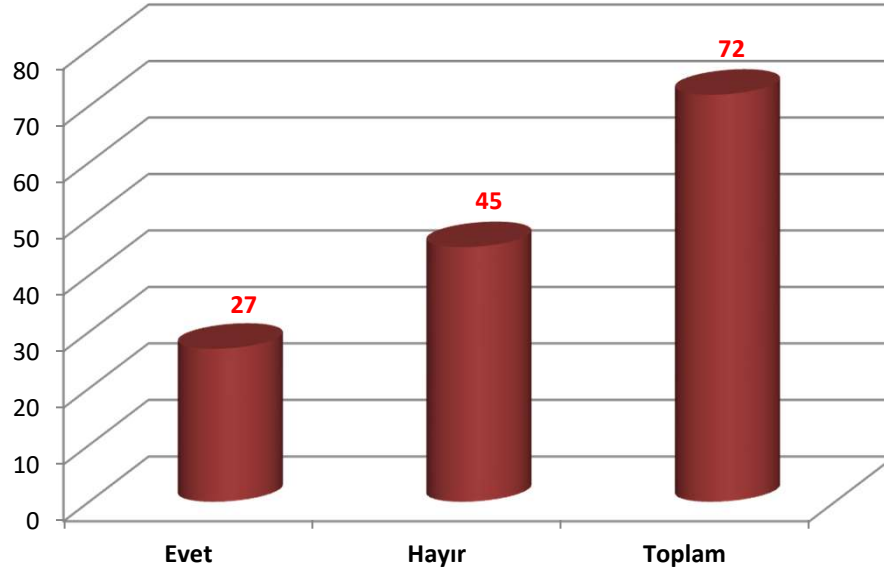
66

## Perder Üye İşyerleri İçin Ortak Bir Müşteri Sadakat Kartı Oluşturulabilir mi?



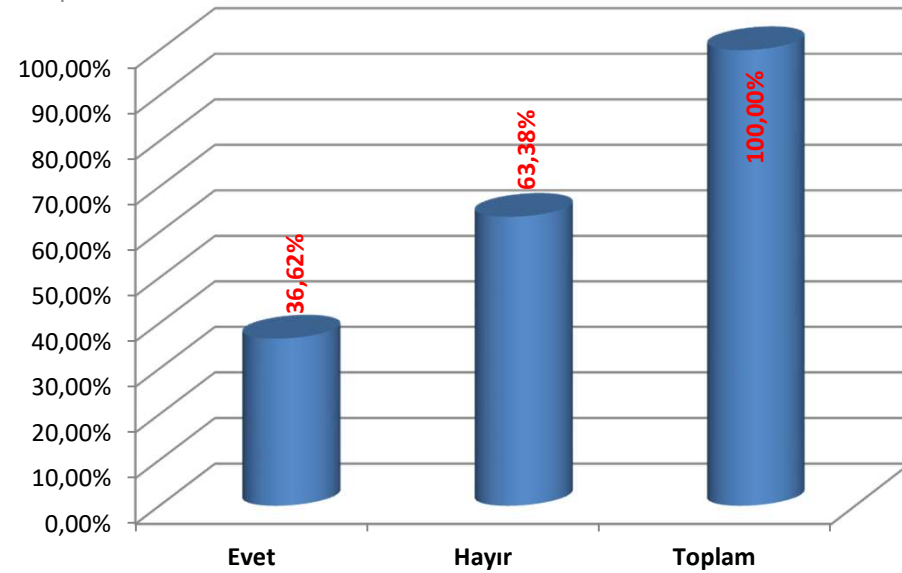
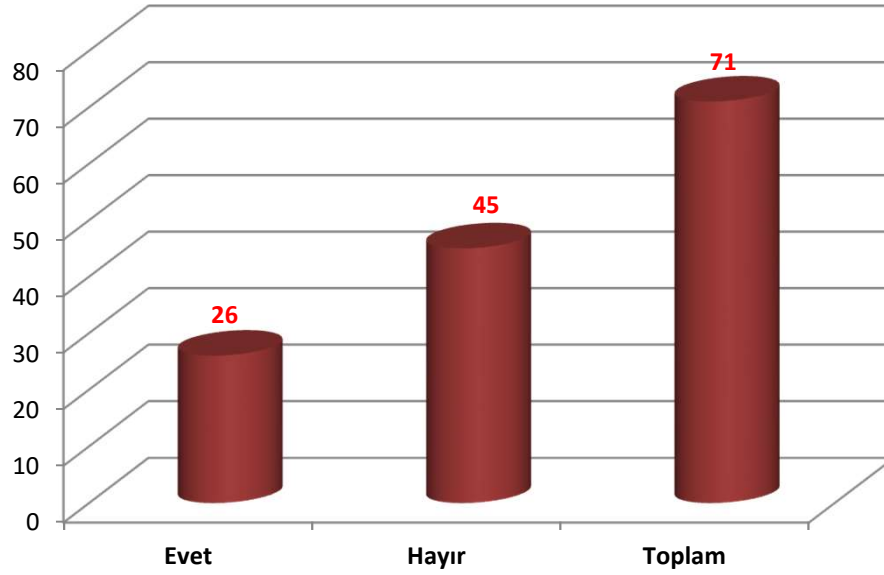
67

## Fayda A.Ş. ile İletişim Kuruyor musunuz?



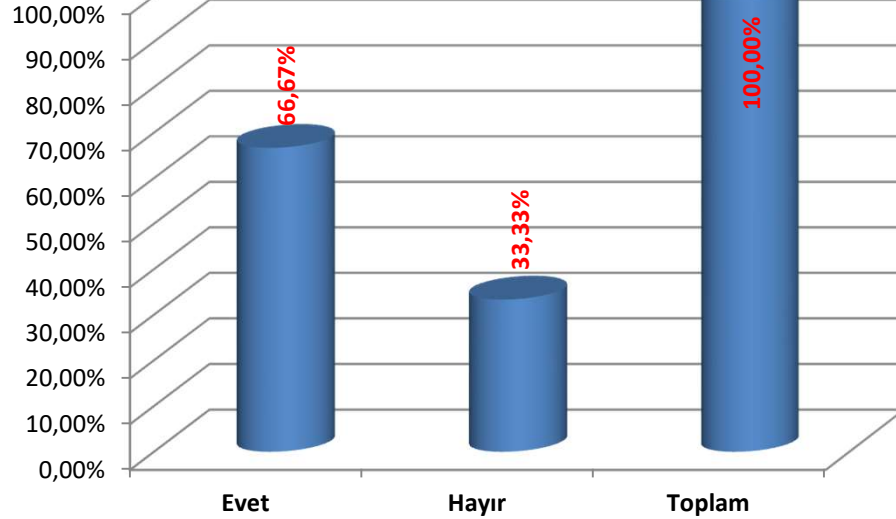
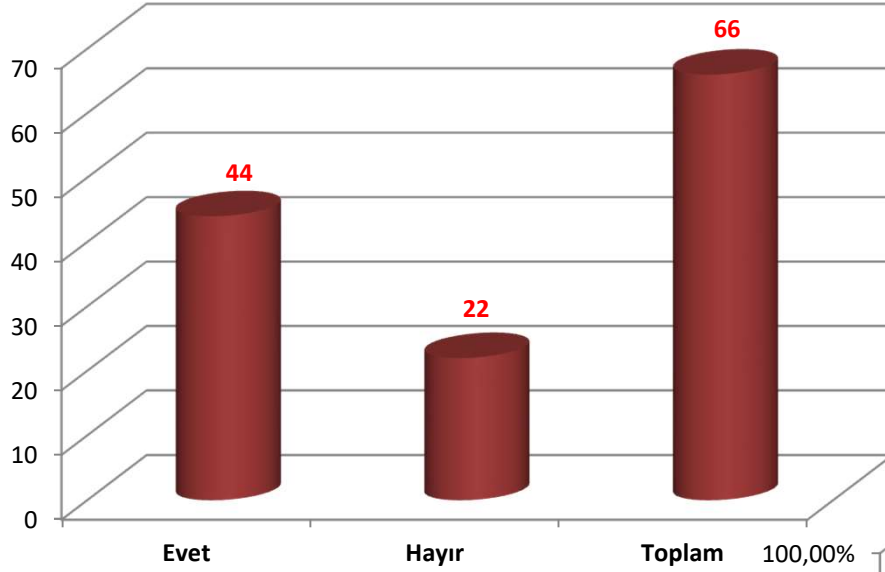
68

## Fayda A.Ş. ile Ticaret Yapıyor musunuz?



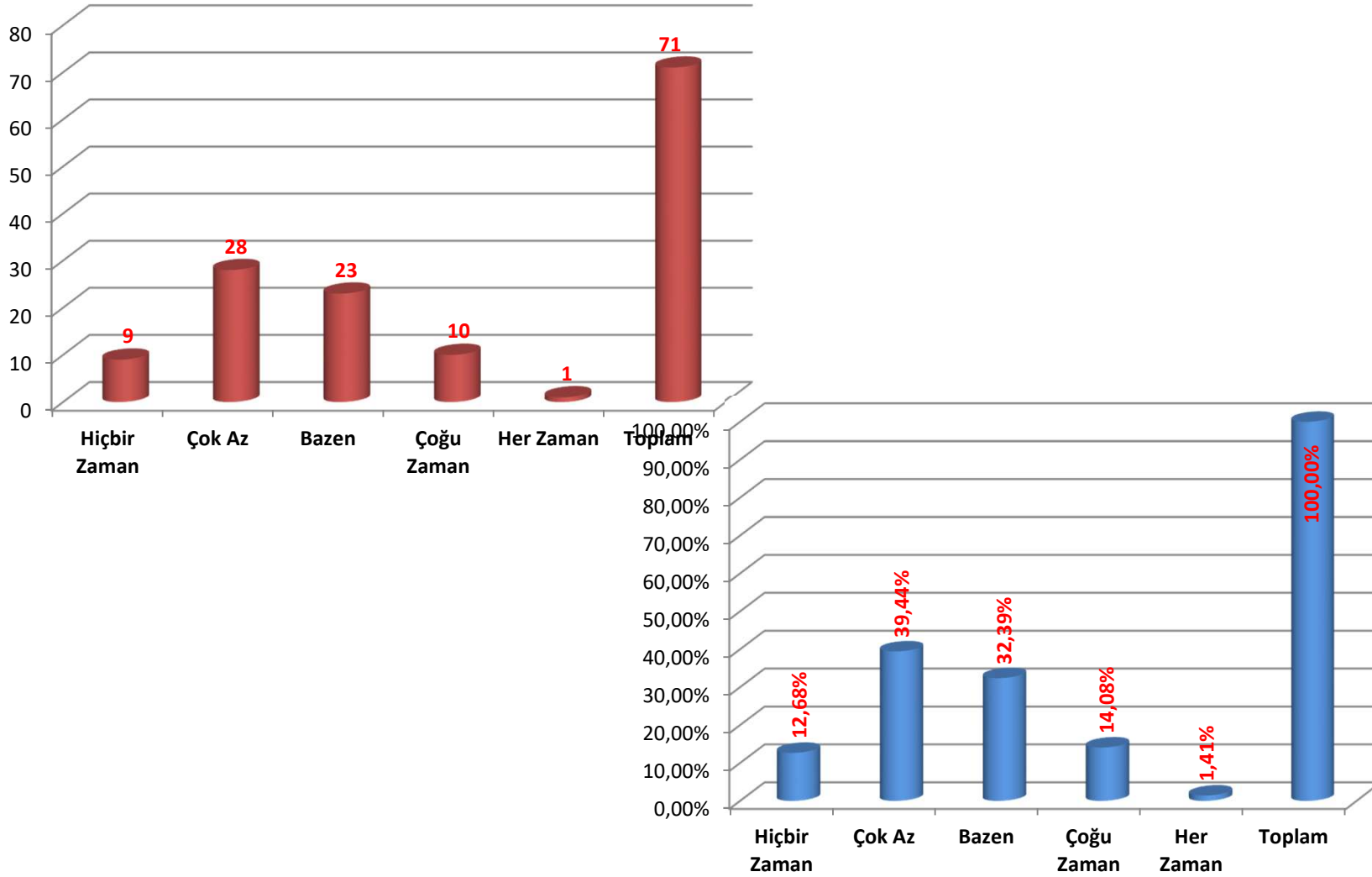
69

## Fayda A.Ş. Üzerinden Planlanarak, Oluşturulacak Ticari İşbirliği Çalışmalarına Sıcak Bakar mısınız?

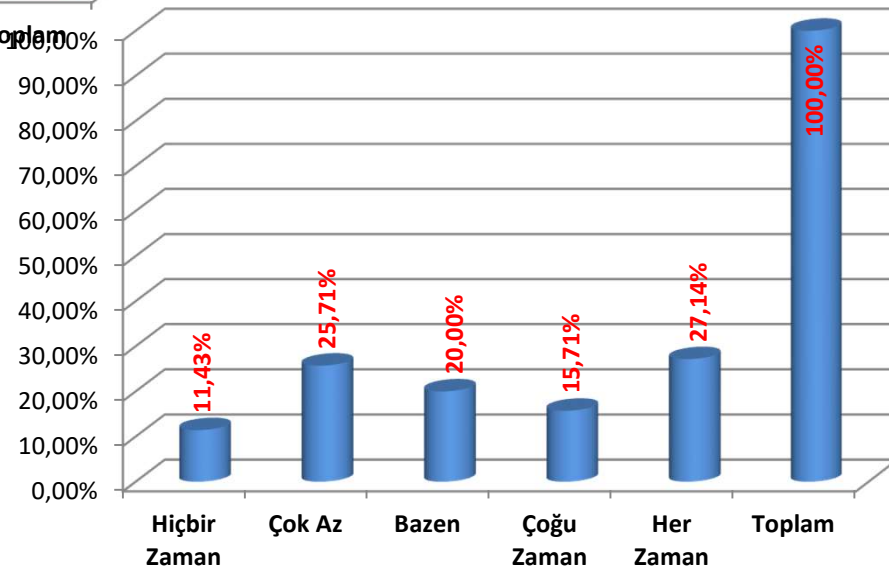
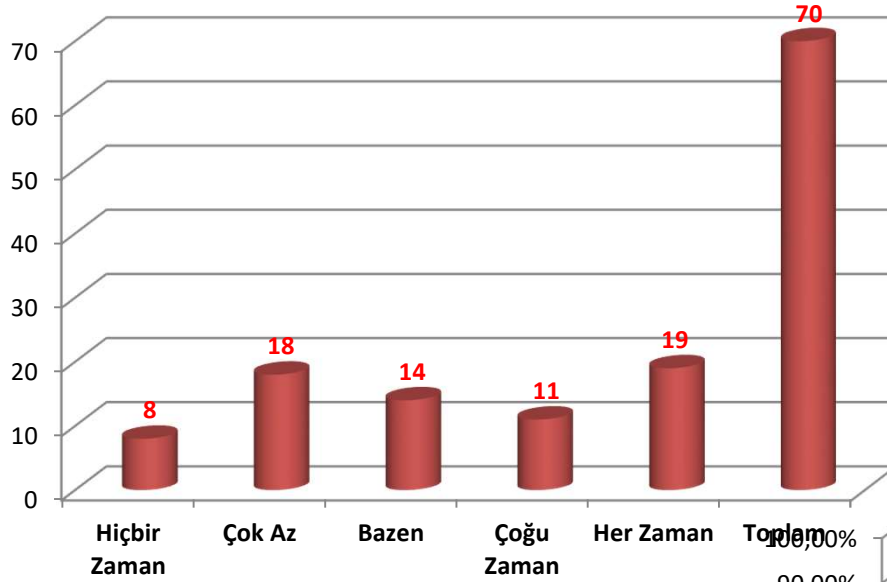


72

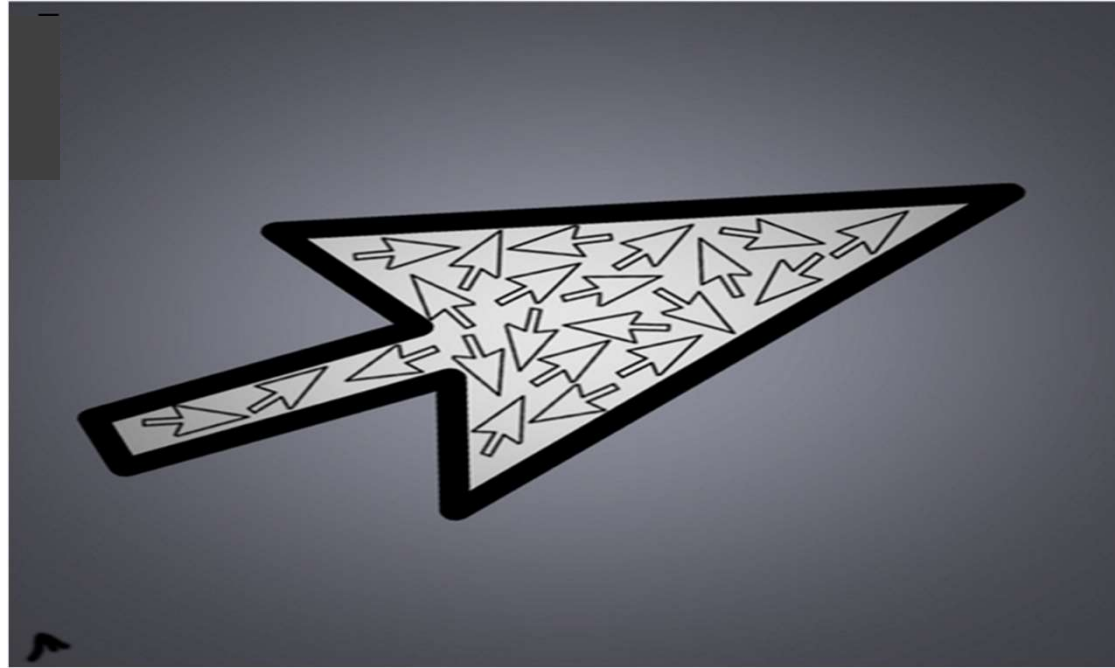
## Perakendecileri, Temsil Yeteneđi ve Kabiliyeti Olan Federasyonun veya Derneklerin, Sektörde Bilinirliđi Yeterli Seviyede midir?



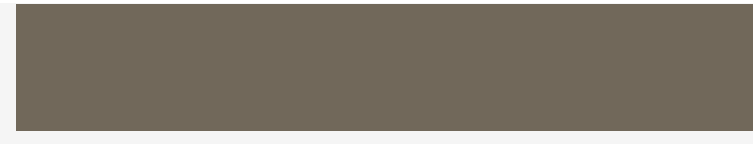
## Birlikteliğimizi Temsil Eden Ortak Bir Logonun, Tüm Üyelerimizin Tabelalarında Yer Almasınının Faydalı Olacağını Düşünüyor musunuz?



# Çok Seçenekli

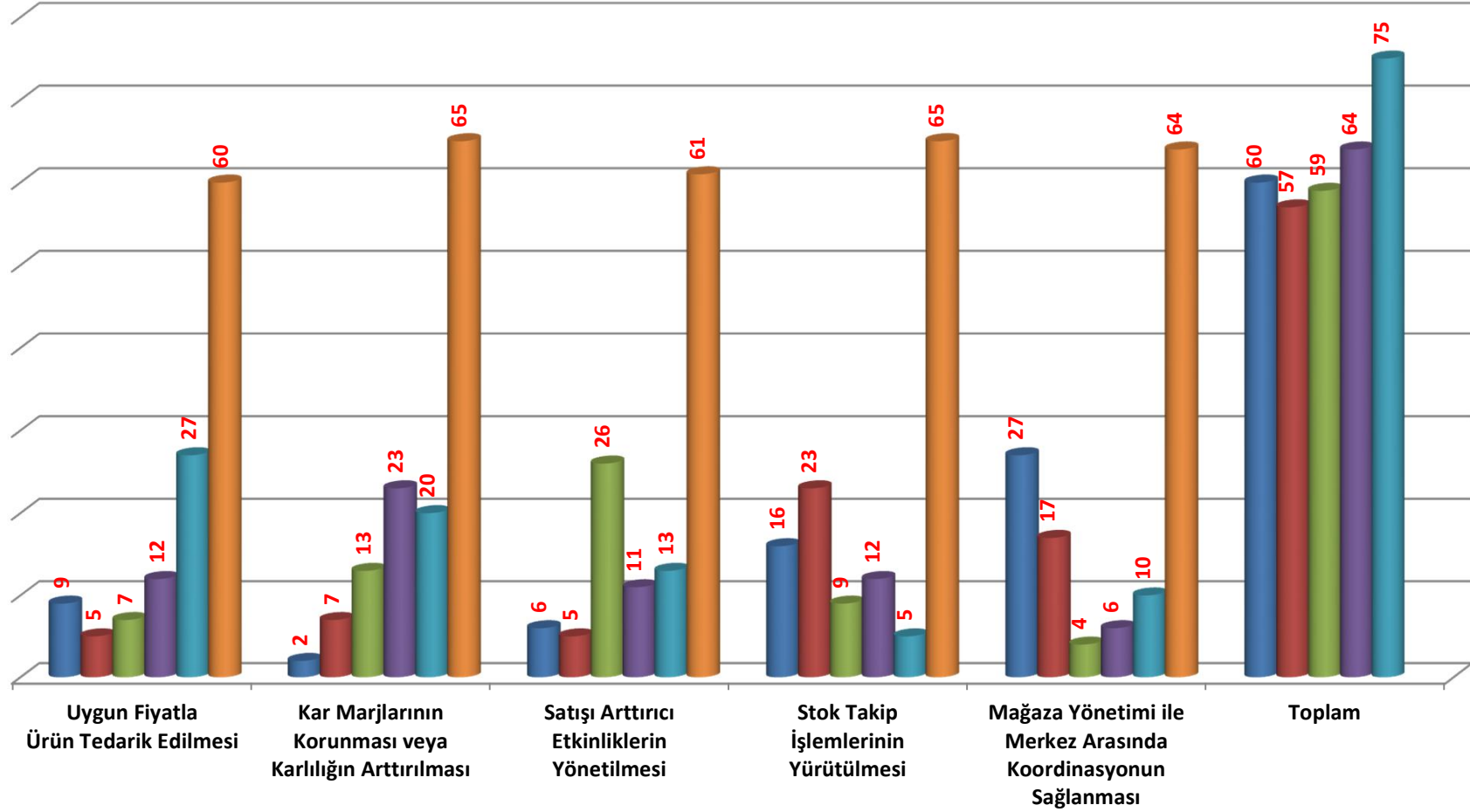


**Anket Soruları**



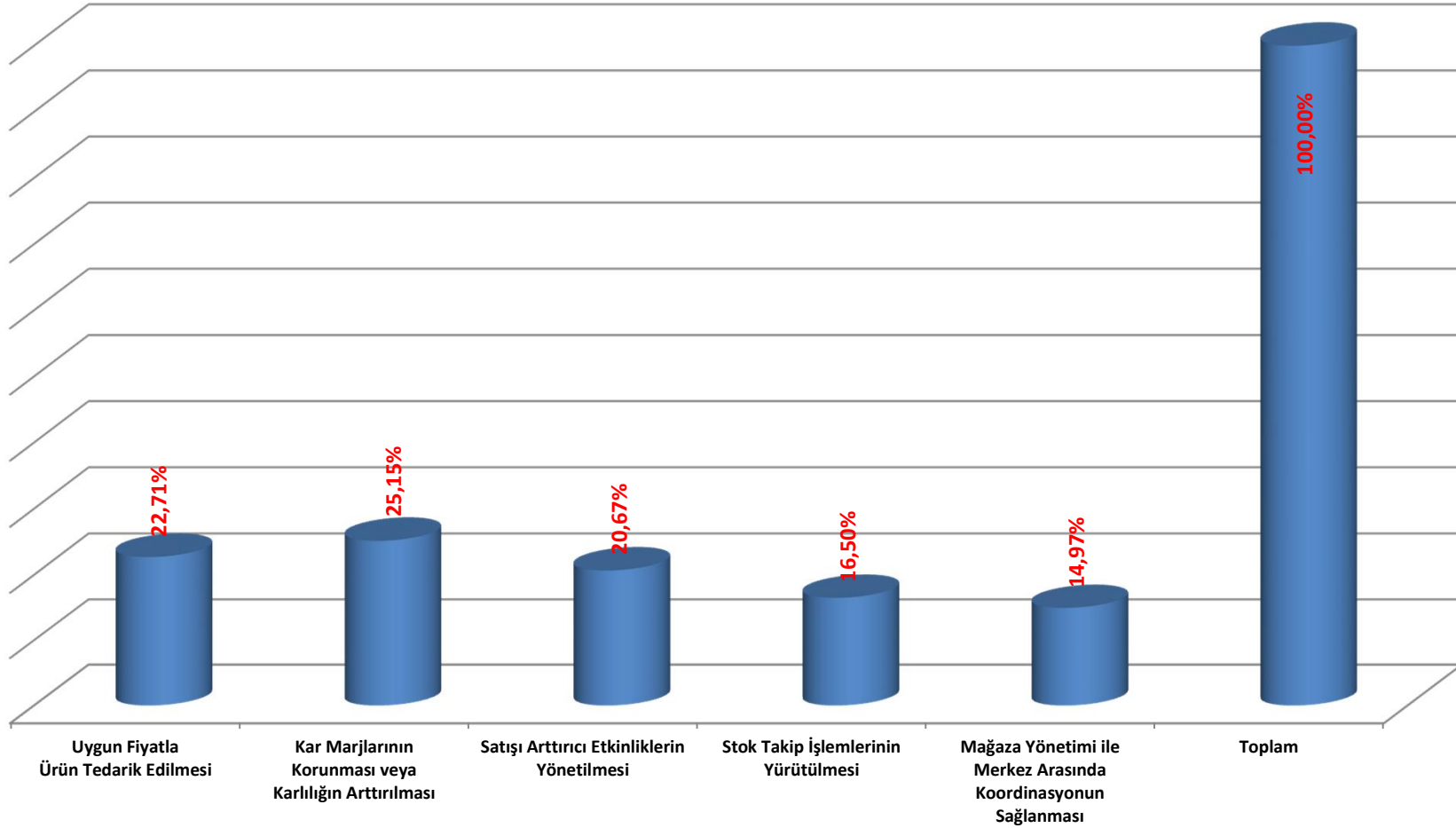


## Firma Üst Yönetiminin Sizden Beklentilerini Öncelik Sırasına Göre Belirtir misiniz?

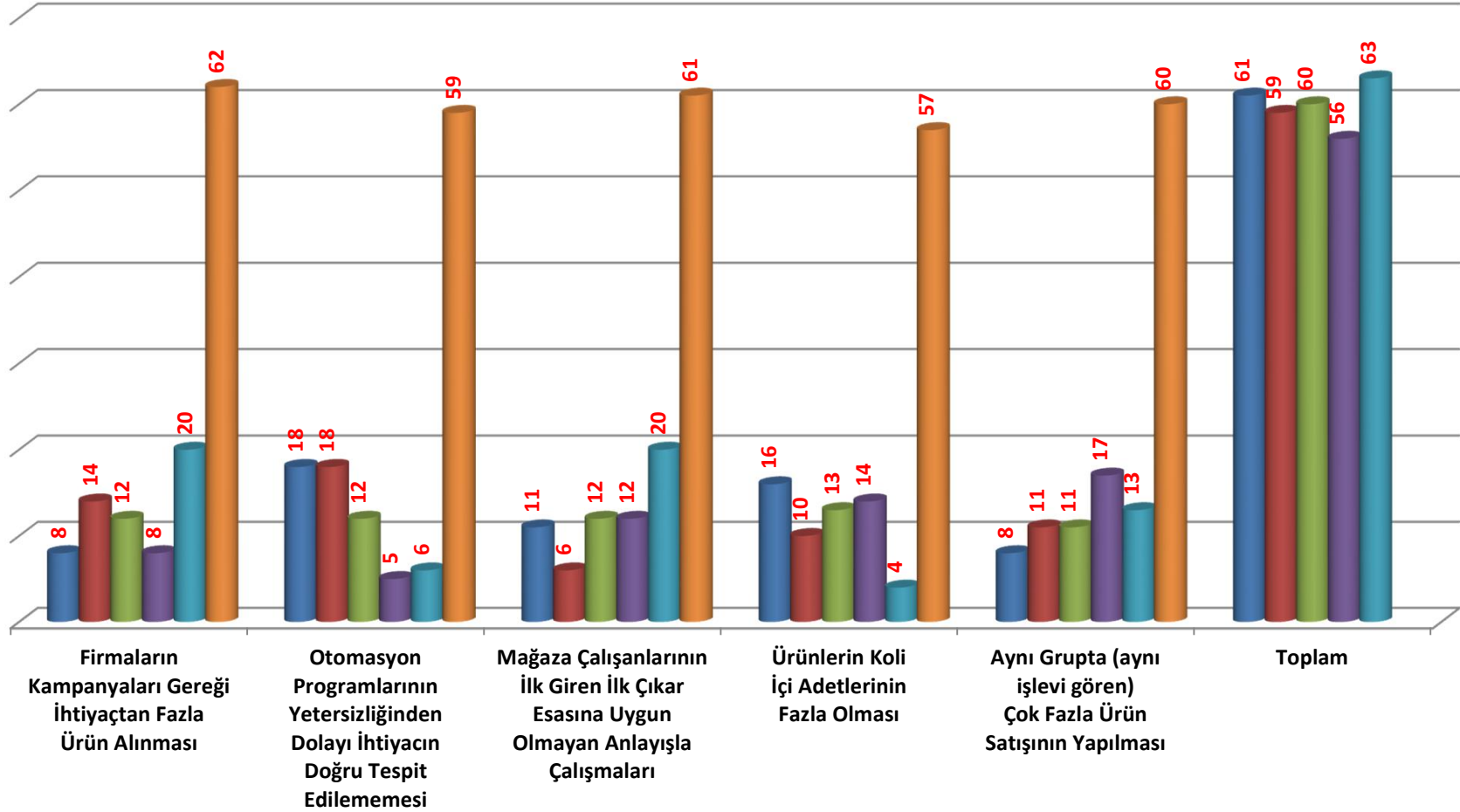


32

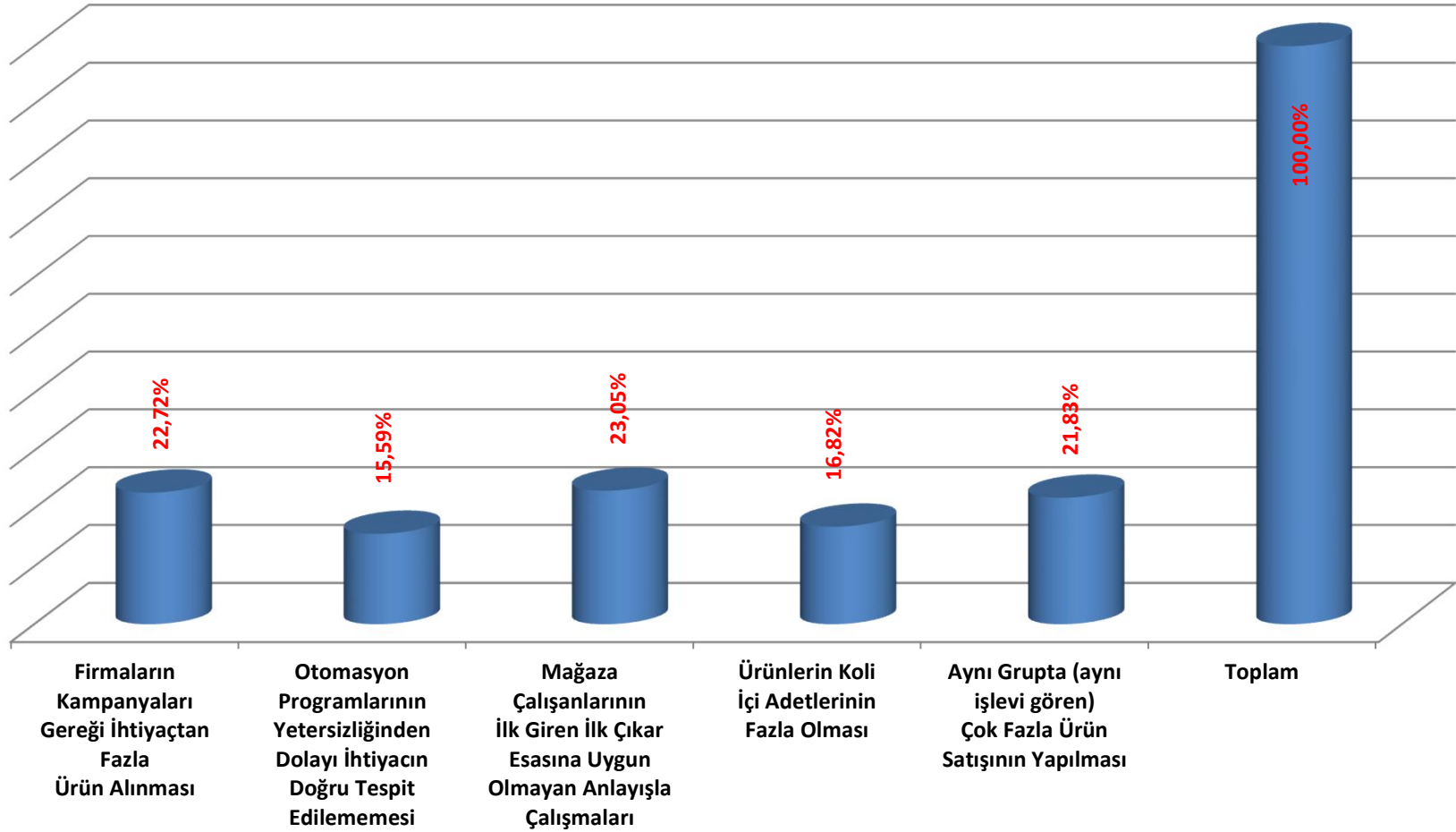
## Firma Üst Yönetiminin Sizden Beklentilerini Öncelik Sırasına Göre Belirtir misiniz?



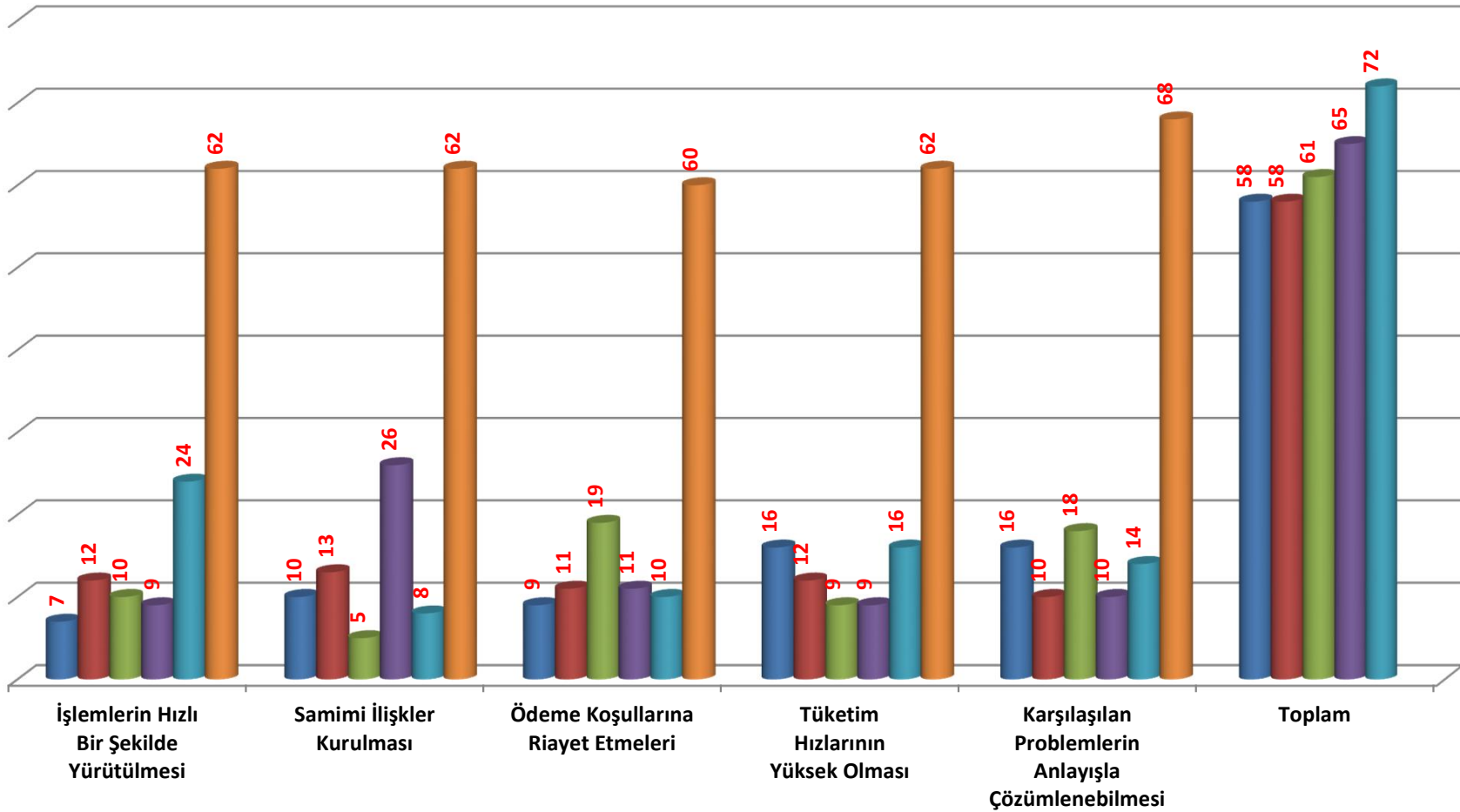
## Ürünlerin İadeye Çıkmasına Neden Olan Temel Davranışlar Sizce Nelerdir?



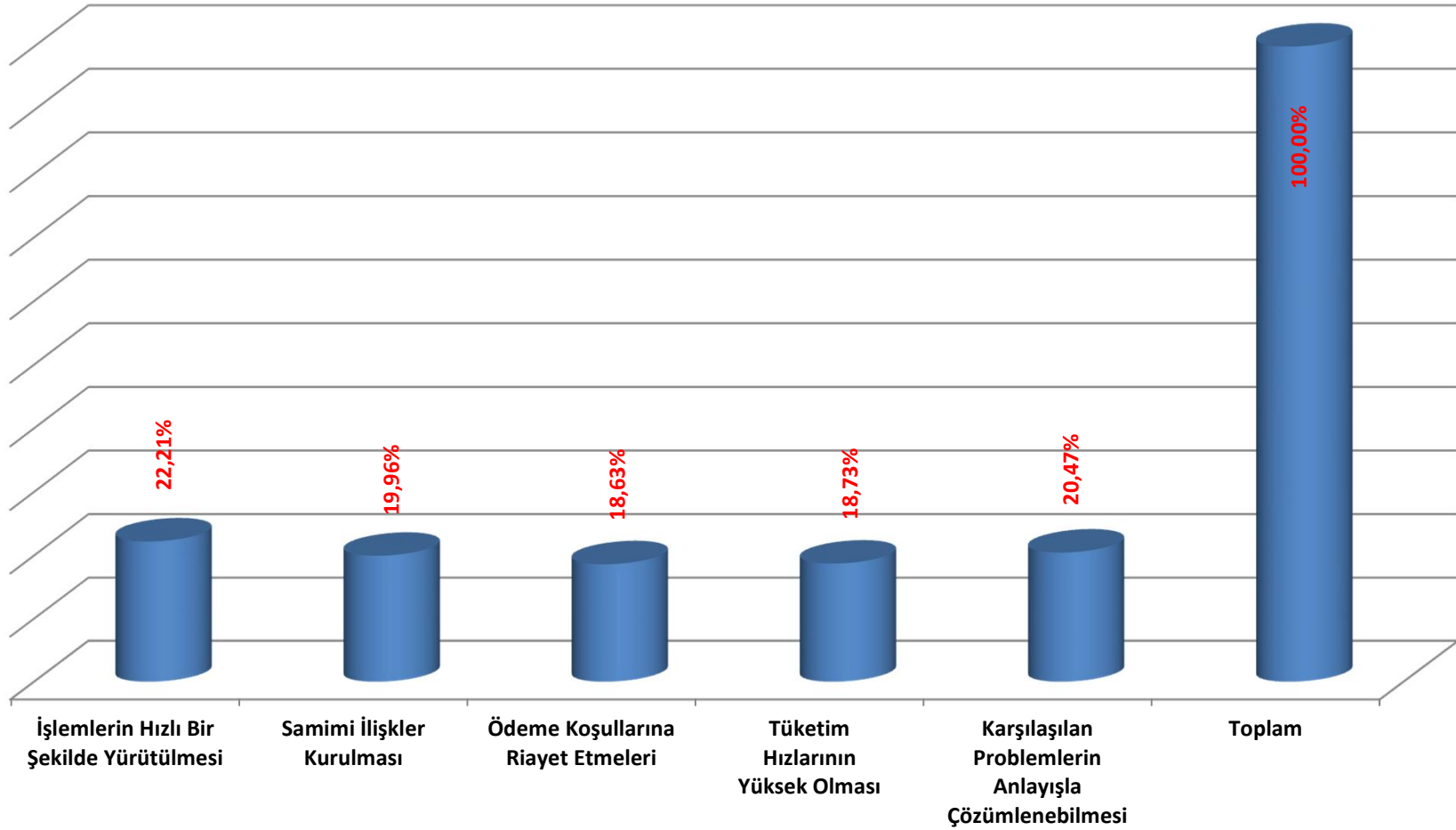
## Ürünlerin İadeye Çıkmasına Neden Olan Temel Davranışlar Sizce Nelerdir?



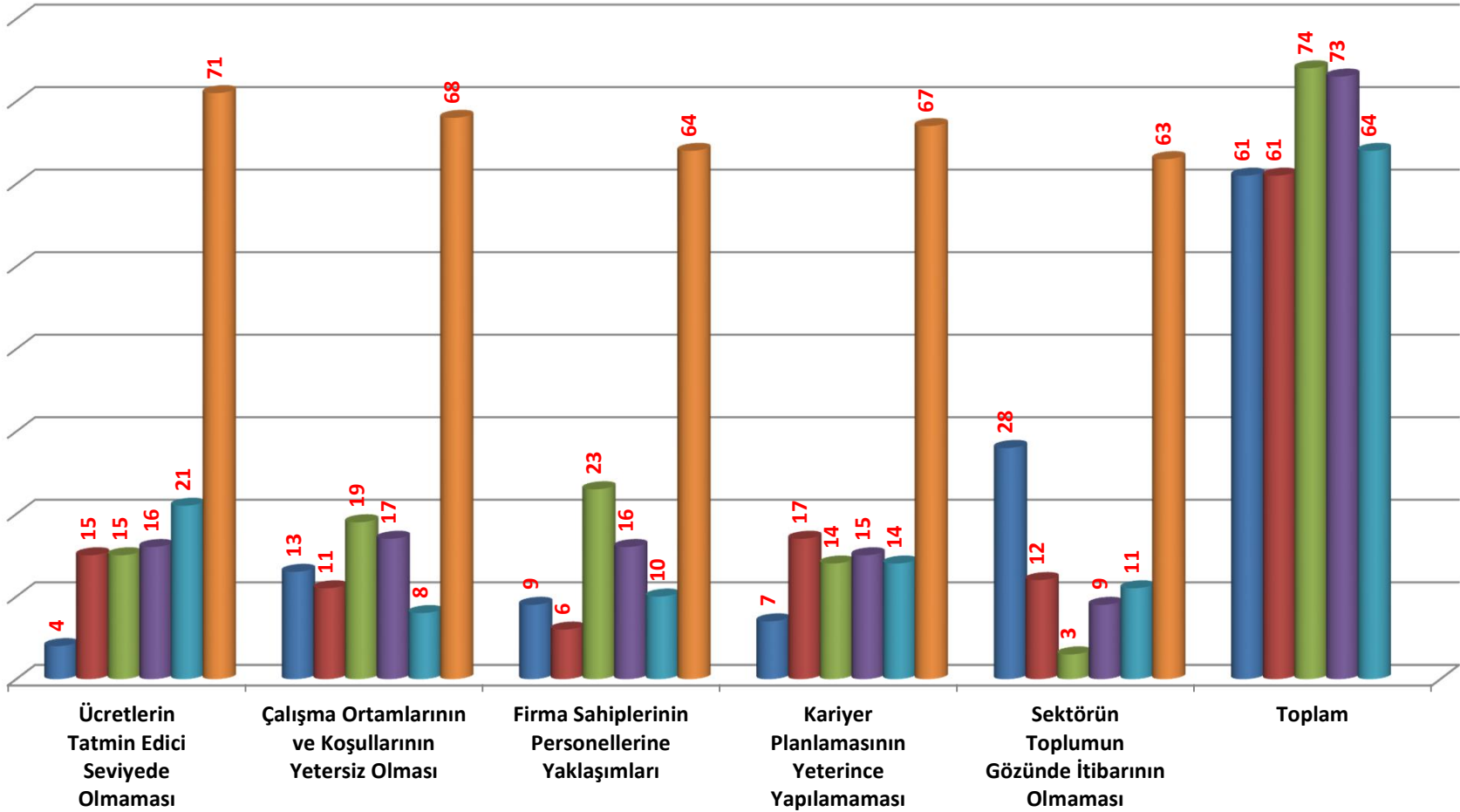
## Sizce Tedarikçi Firmalar Yerel Perakendecilerin Hangi Özelliklerini Başarılı Buluyorlar?



## Sizce Tedarikçi Firmalar Yerel Perakendecilerin Hangi Özelliklerini Başarılı Buluyorlar?

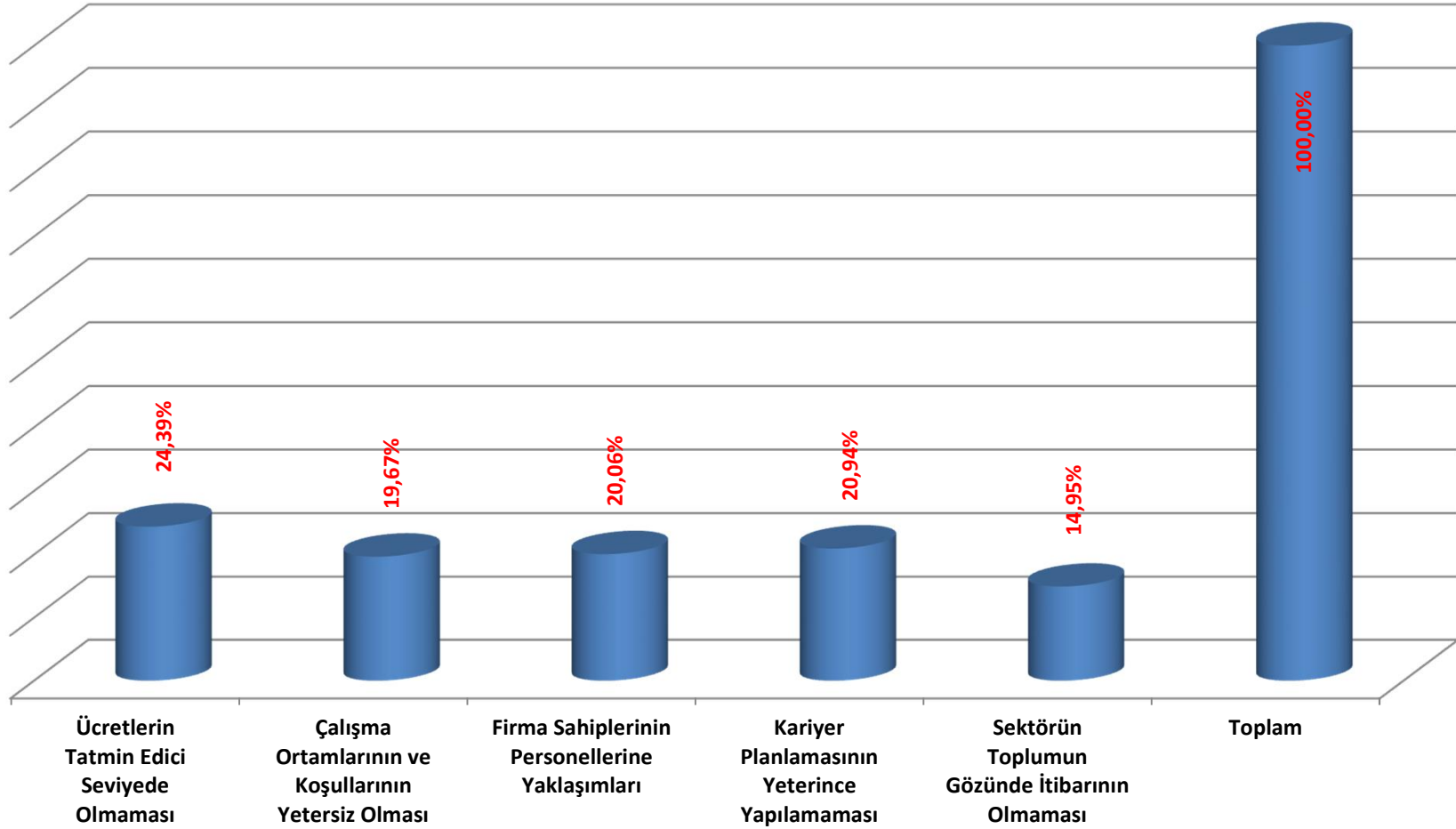


## Yerel Perakendenin, Çalışanlar Açısından, Temel Sorunları Hangileridir?



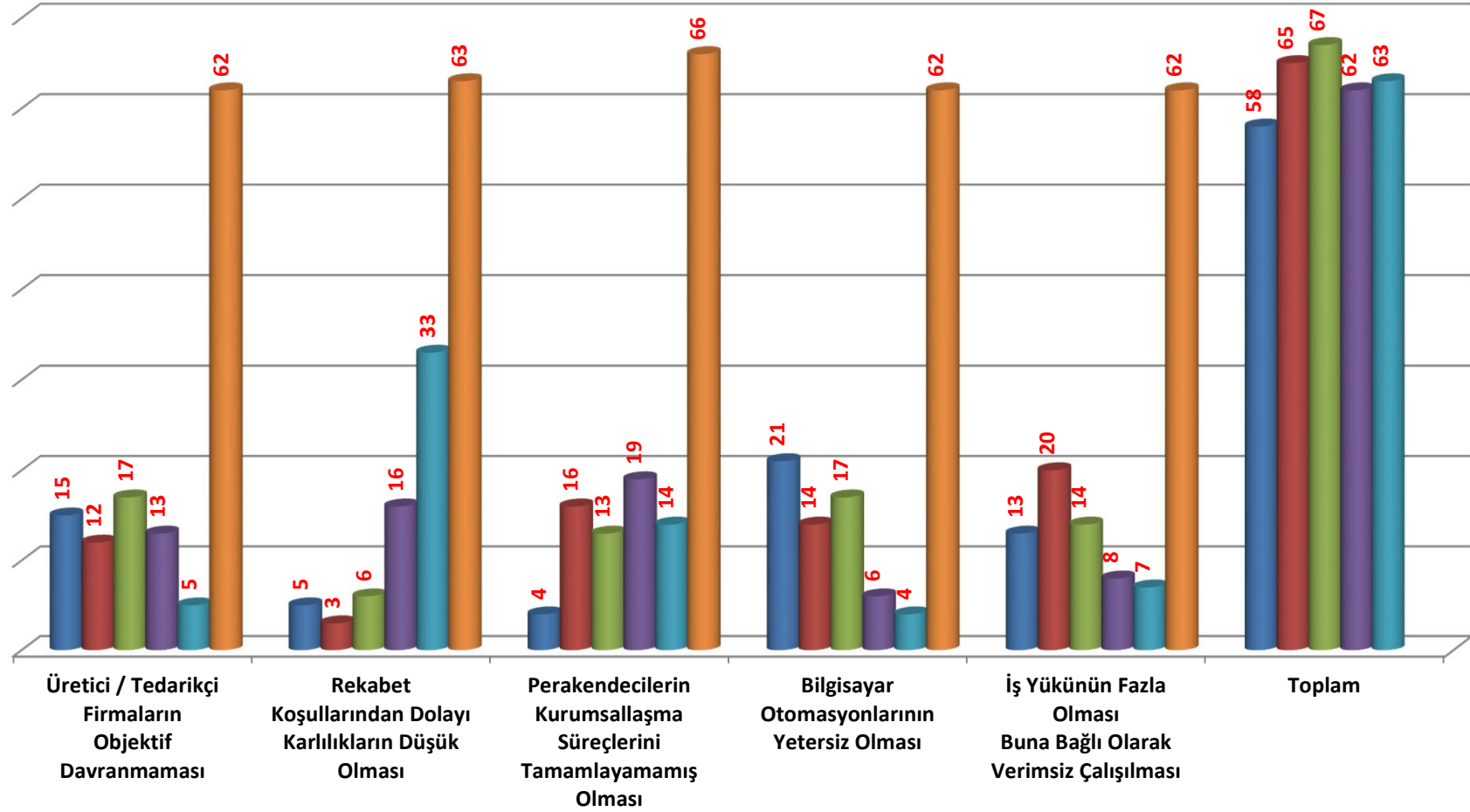
62

## Yerel Perakendenin, Çalışanlar Açısından, Temel Sorunları Hangileridir?

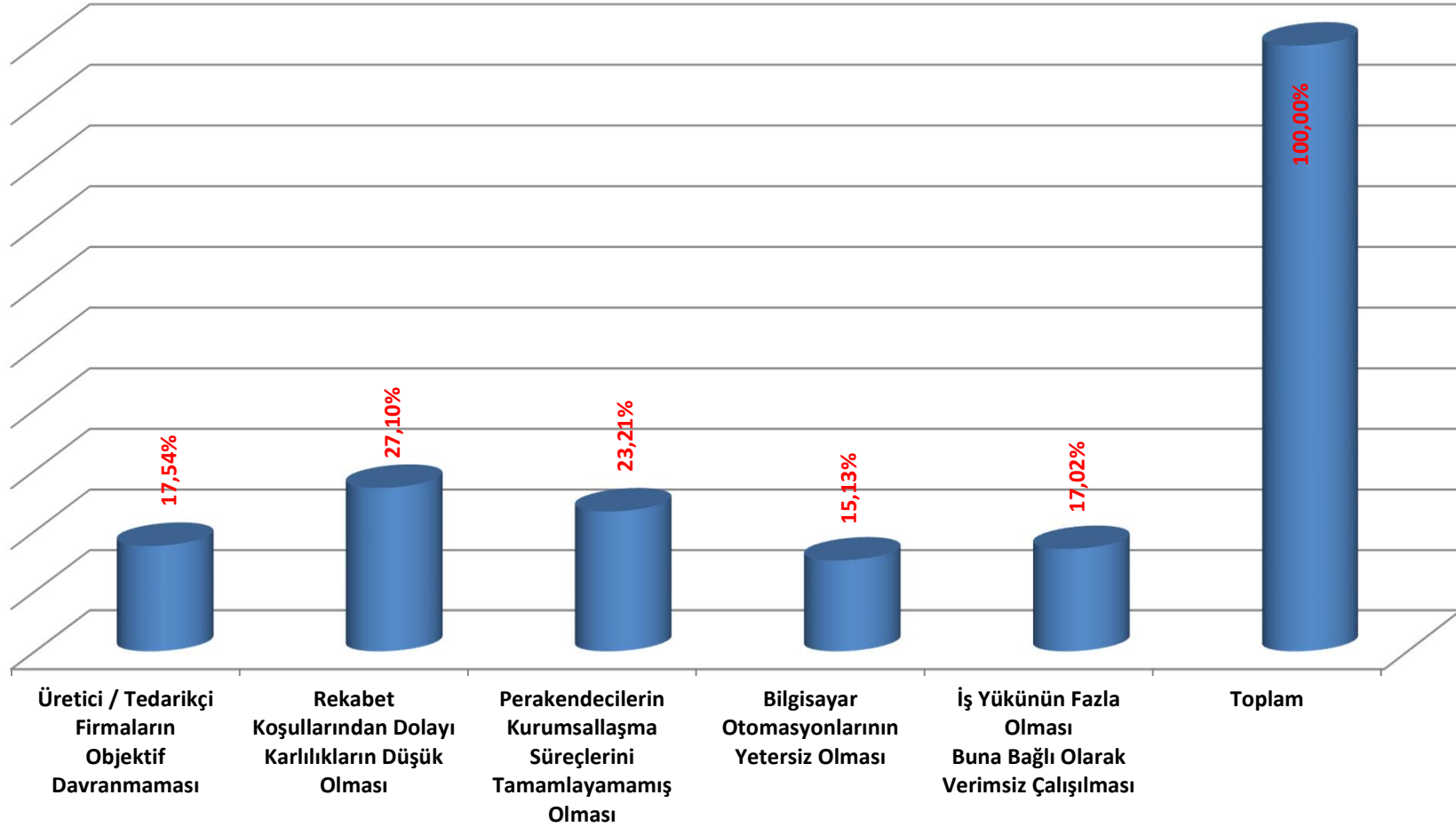




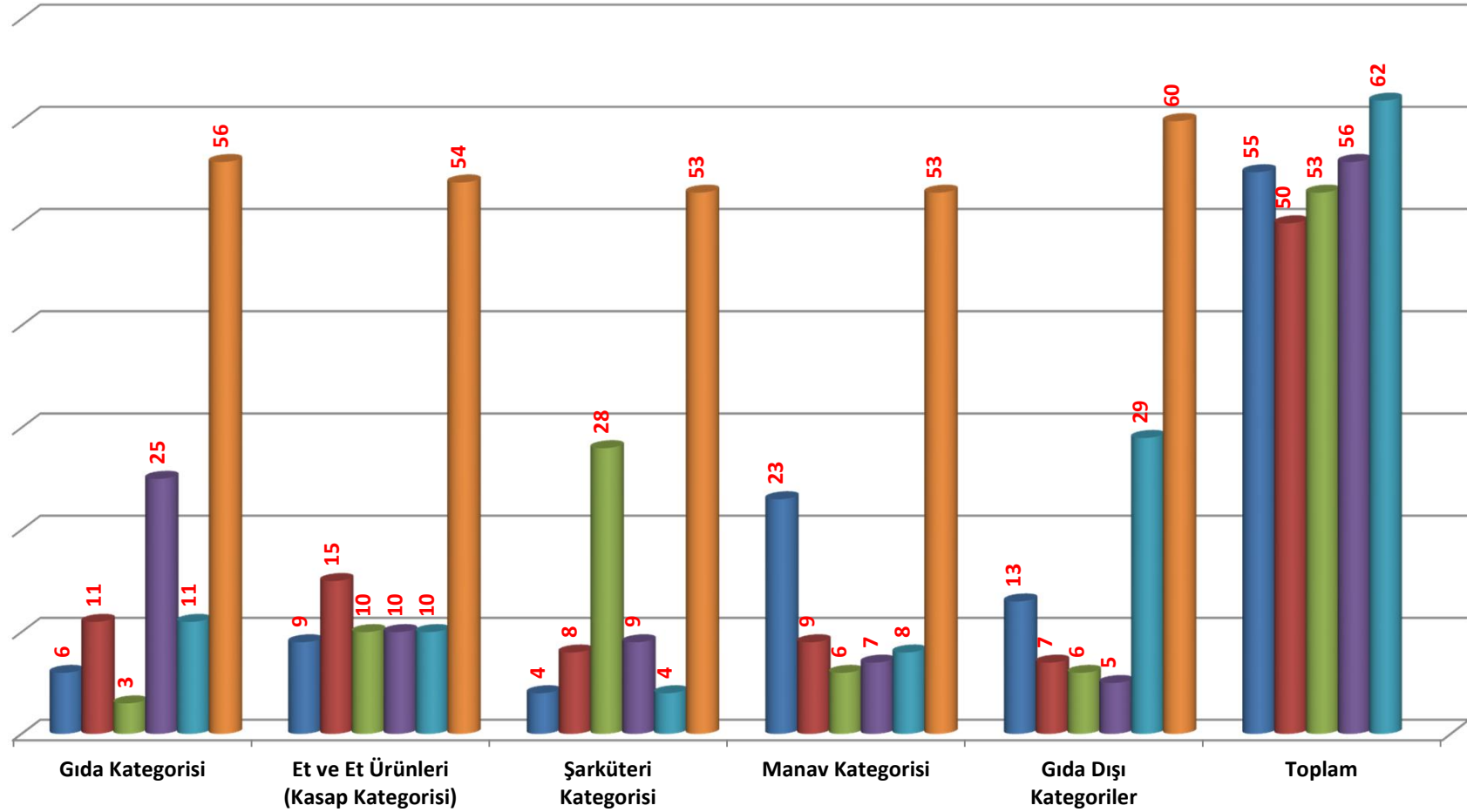
## Yerel Perakendenin Temel Sorunları Hangileridir?



## Yerel Perakendenin Temel Sorunları Hangileridir?

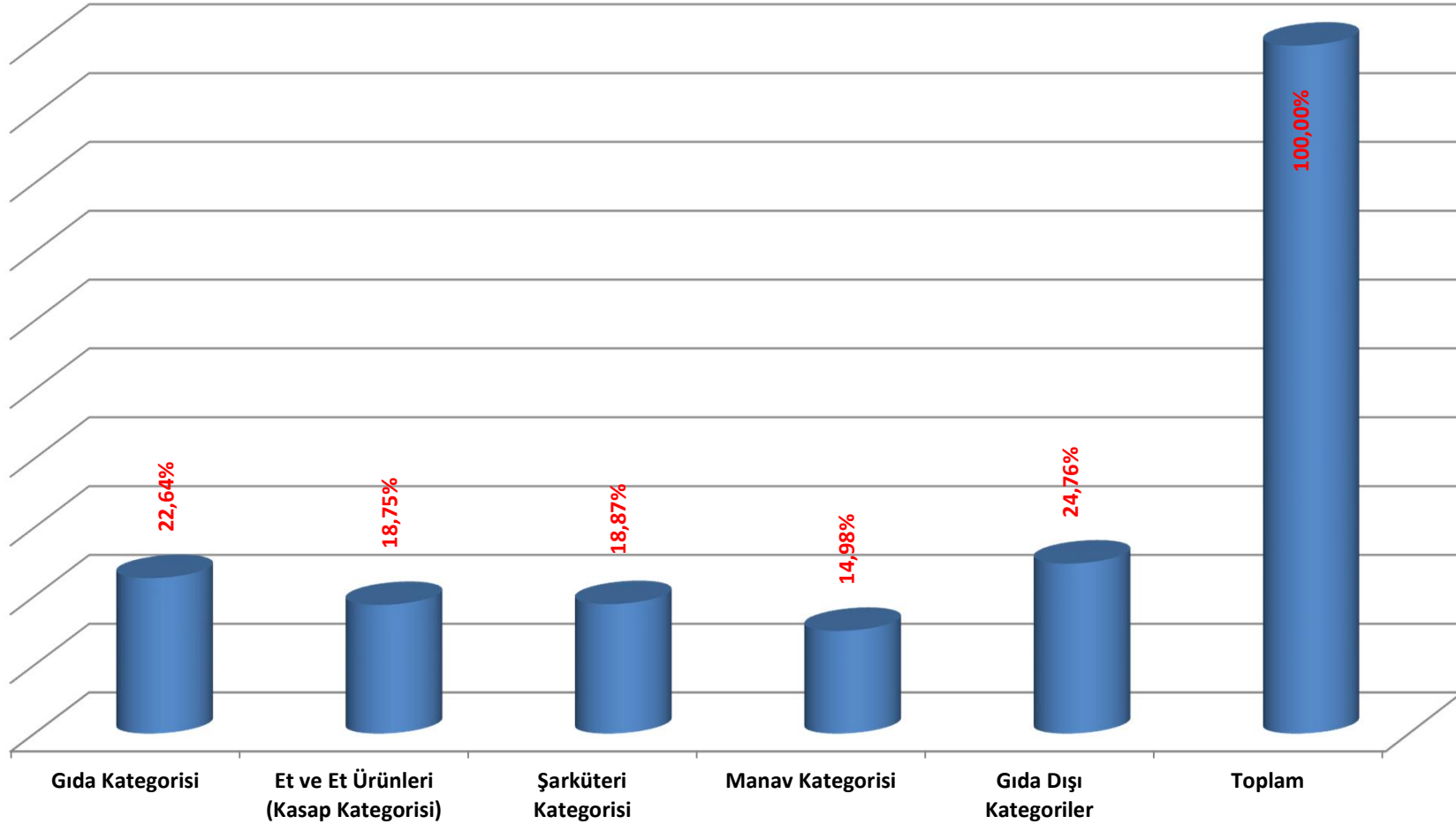


## Ortak Satın Alma Yapılabilirse, Öncelikli Olarak Hangi Kategoriler Bu Sisteme Dahil Edilmelidir?

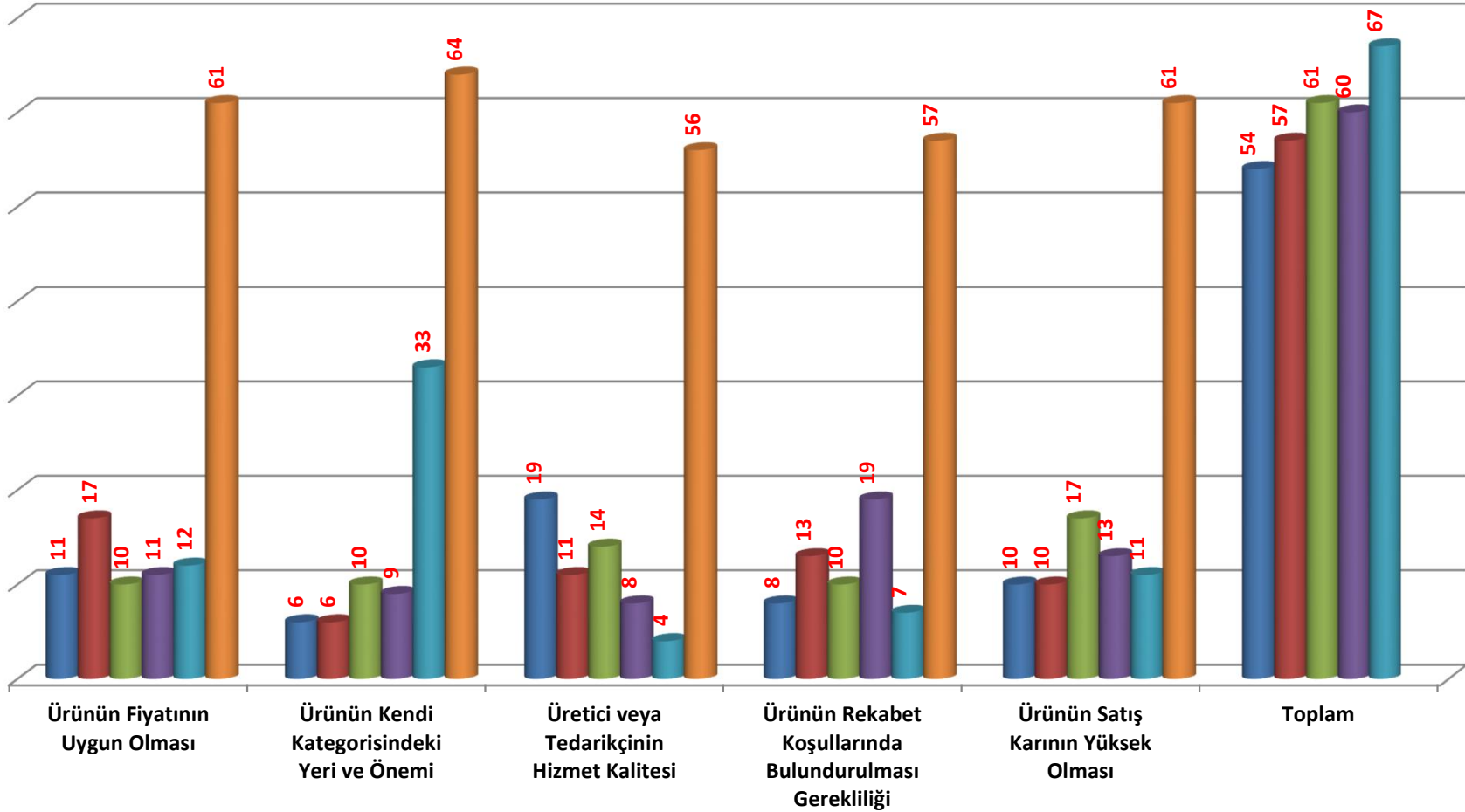


70

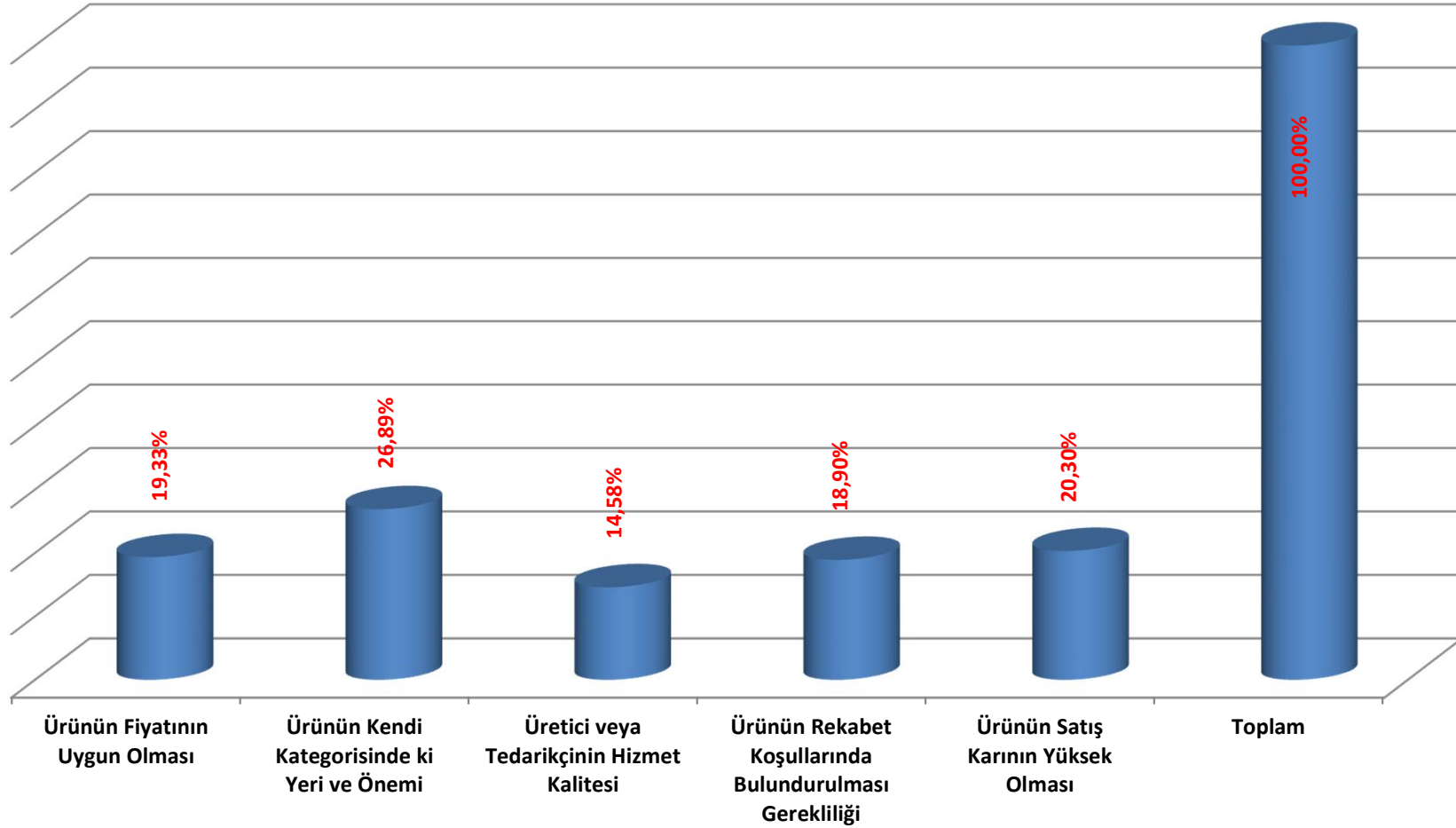
## Ortak Satın Alma Yapılabilirse, Öncelikli Olarak Hangi Kategoriler Bu Sisteme Dahil Edilmelidir?



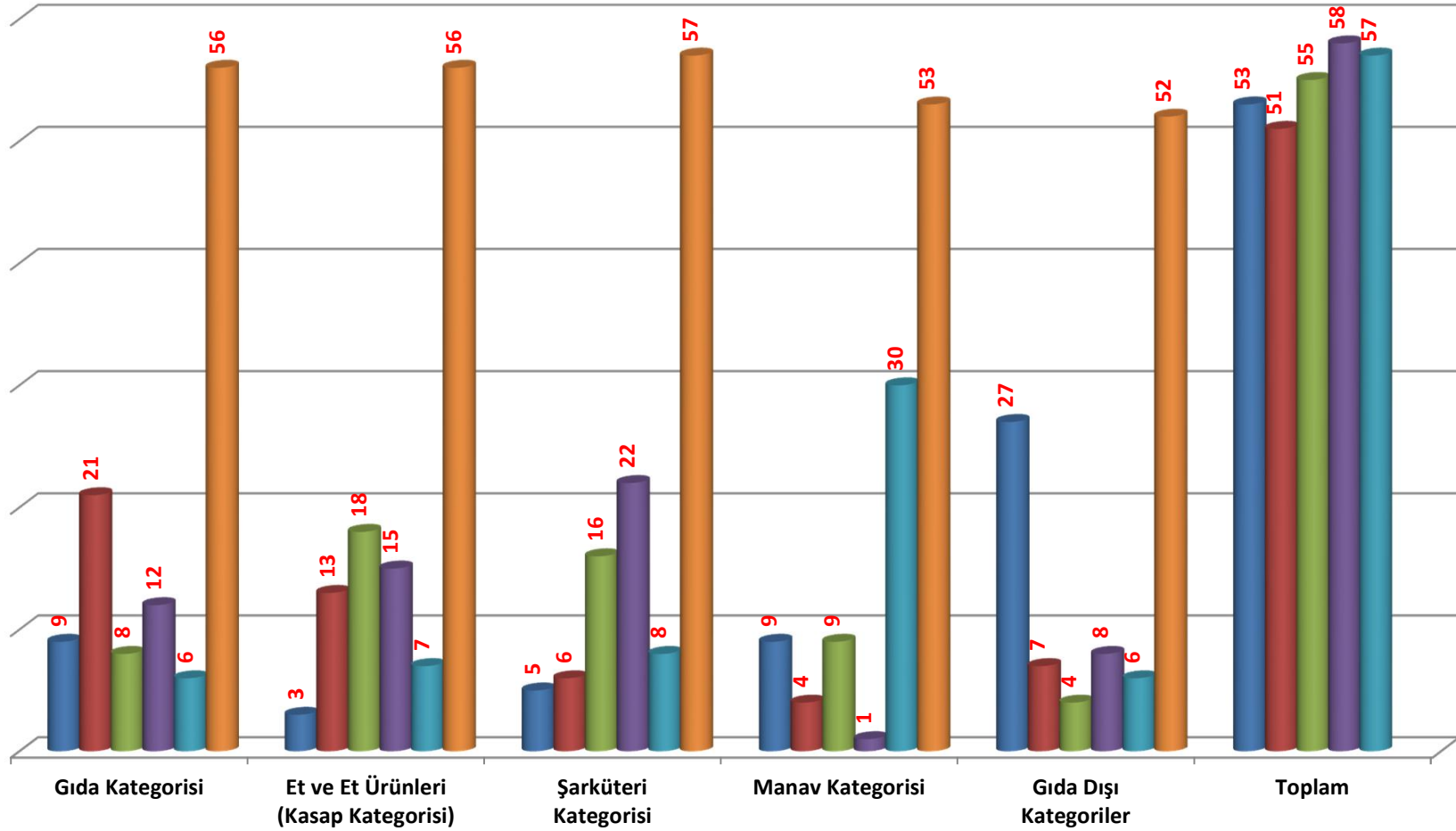
## Satın Alma Sürecinde, Sizin İçin Önemli Olan Maddelere Öncelik Sırasına Göre Puan Veriniz.



## Satın Alma Sürecinde, Sizin İçin Önemli Olan Maddelere Öncelik Sırasına Göre Puan Veriniz.



**Yerel perakende marketleri, uluslararası perkanedecilere kıyasla hangi kategorilerde (rafları yönetme ve satış hızı konusunda) daha başarılılar?**



73

**Yerel perakende marketleri, uluslararası perkanedecilere kıyasla hangi kategorilerde (rafları yönetme ve satış hızı konusunda) daha başarılılar?**

