

EK-7 TURQUALITY ÖN DEĞERLENDİRME SETİ

TURQUALITY® Destek Programına başvurmadan önce, firmanızın Yetkinlik Seviyesini ölçmek ister misiniz? Bu çalışmayı firmanıza ait verileri kullanarak doldurun.

Bu anket çalışması, TURQUALITY® Projesi kapsamına alınmak üzere başvuruda bulunmak isteyen firmalara, danışman firma tarafından uygulanacak olan "Firma İnceleme Çalışması" öncesinde bir ön fikir vermesi ve firmanın kendi yetkinliklerini belli kriterlere göre alacağı puanla sınamasını sağlayan bir ön değerlendirme setidir.

Firma Bilgileri

Firma *	:	
Sektör *	:	
Adres	:	
İlçe	:	
İl *	:	
Telefon 1	:	
Telefon 2	:	
Faks	:	
Web	:	

Formu Dolduran Yetkili Kişiye Ait Bilgiler

İsim *	:	
Soyisim *	:	
Meslek	:	
Pozisyon:	:	
E-Posta *	:	
Telefon	:	
Dahili	:	

Yanında () işareti bulunan alanların doldurulması zorunludur!*

SEKTÖR

1. Markanın dahil olduğu endüstri segmenti aşağıdakilerden hangisidir?

- ☐ Tüketici Ürünleri
- ☐ Havacılık ve Savunma
- ☐ Otomotiv
- ☐ Sağlık Sektörü
- ☐ Proses / Kimyasal
- ☐ Yüksek Teknoloji / Telekomünikasyon
- ☐ Diğer Üreticiler

MARKA GÜCÜ

2. Markaya ayrılan yıllık pazarlama bütçesinin toplam net satışlara oranı, son 3 yılın ortalamasını hesaplamak suretiyle nedir? ➤

- ☐ 0 - 0.02 ☐ 0.02 - 0.04 ☐ 0.04 - 0.06 ☐ 0.06' dan fazla

3. Firmanızın markalı net satışlarının en yüksek olduğu ülkede, markanızın en yüksek satış hacimli kalemi ortalama fiyatının pazar lideri benzer kalem fiyatına oranı nedir? ➤

- ☐ 0 - 0.4 ☐ 0.4 - 0.7 ☐ 0.7 - 0.9 ☐ 0.9 - 1.0 ☐ 1.0' den fazla

4. Son 10 yılın firma ve ilgili marka satış hacmi bilgilerini lütfen paylaşınız ➤

	Toplam Satış Gelirleri (milyon USD)	Markalı Satış Gelirleri (milyon USD)
1997		
1998		
1999		
2000		
2001		
2002		
2003		
2004		
2005		
2006		

5. Markanın faaliyette olduğu yıl sayısı nedir? ➤

☐ 0-2 yıl ☐ 2-5 yıl ☐ 5-10 yıl ☐ 10' yıldan fazla

6. Son 3 yıl için destek kapsamındaki markanın satışlarının toplam satışlara oranını belirtiniz lütfen. ➤

	2013	2014	2015
Markalı Satışların Toplam Satışlara Oranı	☐ 0 - 0.10	☐ 0 - 0.10	☐ 0 - 0.10
	☐ 0.10 - 0.50	☐ 0.10 - 0.50	☐ 0.10 - 0.50
	☐ 0.50' den fazla	☐ 0.50' den fazla	☐ 0.50' den fazla

7. Üst Yönetimdeki çalışmalarınızın (Genel Müdür, Genel Müdür Yardımcısı, Direktör, Müdür) yüzde kaçlık bölümünün daha önce aynı sektörde yurtdışında iş tecrübesi bulunmaktadır?

☐ 0 - 0.05 ☐ 0.05 - 0.15 ☐ 0.15' den fazla

8. Aşağıdaki ülkelerin hangilerinde markalı satışlarınız, toplam satışlarınızın %5' inden fazladır?

- | | | |
|--|--|--|
| ☐ ABD | ☐ Hindistan | ☐ İngiltere |
| ☐ Kanada | ☐ Rusya | ☐ Fransa |
| ☐ Meksika | ☐ Orta Doğu | ☐ İspanya |
| ☐ Orta Amerika | ☐ Diğer Asya | ☐ İtalya |
| ☐ Güney Amerika | ☐ Güney Afrika | ☐ Hollanda |
| ☐ Avustralya | ☐ Kuzey Afrika | ☐ Belçika |
| ☐ Japonya | ☐ Diğer Afrika | ☐ Diğer Batı Avrupa |
| ☐ Çin | ☐ Almanya | ☐ Orta Avrupa |
| ☐ Türki Cumhuriyetler | ☐ İskandinav Ülkeleri | ☐ Doğu Avrupa |

9. Yurtdışı satışlarınızı distribütör / franchise / toptancı üzerinden yürüttüğünüz ülkeler aşağıdakilerden hangileridir?

- | | | |
|--|--|--|
| ☐ ABD | ☐ Hindistan | ☐ İngiltere |
| ☐ Kanada | ☐ Rusya | ☐ Fransa |
| ☐ Meksika | ☐ Orta Doğu | ☐ İspanya |
| ☐ Orta Amerika | ☐ Diğer Asya | ☐ İtalya |
| ☐ Güney Amerika | ☐ Güney Afrika | ☐ Hollanda |
| ☐ Avustralya | ☐ Kuzey Afrika | ☐ Belçika |
| ☐ Japonya | ☐ Diğer Afrika | ☐ Diğer Batı Avrupa |
| ☐ Çin | ☐ Almanya | ☐ Orta Avrupa |
| ☐ Türki Cumhuriyetler | ☐ İskandinav Ülkeleri | ☐ Doğu Avrupa |

10. Yurtdışı satışlarınızı yerleşik pazarlama ve satış organizasyonu üzerinden yürüttüğünüz ülkeler aşağıdakilerden hangileridir? ➤

- | | | |
|--|--|--|
| ☐ ABD | ☐ Hindistan | ☐ İngiltere |
| ☐ Kanada | ☐ Rusya | ☐ Fransa |
| ☐ Meksika | ☐ Orta Doğu | ☐ İspanya |
| ☐ Orta Amerika | ☐ Diğer Asya | ☐ İtalya |
| ☐ Güney Amerika | ☐ Güney Afrika | ☐ Hollanda |
| ☐ Avustralya | ☐ Kuzey Afrika | ☐ Belçika |
| ☐ Japonya | ☐ Diğer Afrika | ☐ Diğer Batı Avrupa |
| ☐ Çin | ☐ Almanya | ☐ Orta Avrupa |
| ☐ Türkiye Cumhuriyetler | ☐ İskandinav Ülkeleri | ☐ Doğu Avrupa |

FİRMA ÖN DEĞERLENDİRME SETİ

(Aşama 2/6)

KURUMSAL YETKİNLİK

11. Firmanızda düzenli olarak belirli bir süreç takip edilerek uzun vadeli (3-5 senelik) stratejik planlama yapılmakta ve bu planlar dokümanite edilmekte midir? ➤

- ☐ Evet ☐ Hayır

12. Firmanızda stratejik plan hazırlanıyorsa, bu doküman hangi konuları içermektedir? (Lütfen uygun olanları işaretleyiniz)

- | | |
|--|---|
| ☐ Vizyon - misyon - temel değerler | ☐ Ürün analizi |
| ☐ Makro ekonomik durum | ☐ Stratejik hedef ve politikalar |
| ☐ Küresel ve yerel pazar analizi | ☐ İş planları |
| ☐ SWOT analizi (Güçlü yanlar, zayıf yanlar, fırsatlar, tehditler) | ☐ Yıllık bütçe |
| ☐ Rakip analizi | |

13. Firmanızda düzenli olarak bütçe çalışması yapılmakta ve bütçe gerçekleştirmeleri takip edilmekte midir?

- ☐ Evet ☐ Hayır

14. Firmanızda kurumsal performans yönetimini en iyi hangisi ifade etmektedir? (Lütfen birini işaretleyiniz)

- ☐ Kurumsal performans yönetimi yapılmamaktadır.
- ☐ Finansal performans ölçütleri belirlenmiştir, ancak düzenli olarak ölçülmemektedir.

- ☐ Finansal ve operasyonel performans ölçütleri belirlenmiştir ve düzenli olarak ölçülmektedir.
- ☐ Finansal, operasyonel, iç müşteri ve dış müşteri performans ölçütleri belirlenmiştir ve düzenli olarak ölçülmektedir.
- ☐ Finansal, operasyonel, iç müşteri, dış müşteri performans ölçütleri belirlenmiştir, düzenli olarak ölçülmekte ve performansın düşük olduğu anlar için iyileştirme faaliyetleri yapılmaktadır.
- ☐ Kurumsal performans yönetimi için kurumsal karne (scorecard) kullanılmakta ve karnede yer alan finansal, operasyonel, iç müşteri, dış müşteri performans ölçütleri düzenli olarak ölçülmektedir, performans düzenli olarak raporlanmakta ve performansın düşük olduğu anlar için iyileştirme faaliyetleri yapılmaktadır.

15. Firmanızın finansal tabloları bağımsız dış denetimden geçmekte midir? 

- ☐ Evet ☐ Hayır

16. Firmanızda Yönetim Kurulu' na bağlı, görevleri Yönetim Kurulu Başkanı/üyelerinden tamamen ayrılmış profesyonel bir Genel Müdür yer almakta mıdır?

- ☐ Evet ☐ Hayır

17. Aşağıdakilerden hangileri İnsan Kaynakları Departmanının görev ve sorumlulukları arasında olup, mevcut durumda gerçekleştirilmektedir?
(Lütfen uygun olanları işaretleyiniz)

- | | | |
|--|--|--|
| ☐ Kurumsal iletişim | ☐ Kültürün ölçülmesi | ☐ Yetkinlik değerlendirme |
| ☐ Değişim yönetimi | ☐ İşe alım | ☐ Yetenek yönetimi |
| ☐ Eğitim ve gelişim | ☐ Bordro ve özlük işlemleri | ☐ Kariyer yönetimi |
| ☐ Performans yönetimi | ☐ Ücret yönetimi | ☐ Sendikal işler |

18. Marka stratejiniz içerisinde aşağıda belirtilenlerden hangilerinin dokümantasyonu oluşturulmuş durumdadır? (Lütfen uygun olanları işaretleyiniz)

- ☐ Dokümente edilmiş marka stratejimiz bulunmamaktadır.
- ☐ Markanın taşıdığı imaj ve öz değerler (Ör: mutluluk, saygınlık, gelenekçilik, özgürlük)
- ☐ Markanın hedeflediği anahtar müşteri / tüketici segmentleri
- ☐ Markanın konumlandırılması (Ör: markanın rakiplerine göre nasıl farklılaştığı)
- ☐ Markanın mevcut ve gelecek için planlanan coğrafi varlığı
- ☐ Marka stratejisinin uluslararası pazarlara nasıl adapte edileceği ve özelleştirileceği

FİRMA ÖN DEĞERLENDİRME SETİ

(Aşama 3/6)

KURUMSAL YETKİNLİK

19. Marka performansına ait aşağıda bulunan ölçütlerden hangilerini yılda en az bir kez, toplam satışlarınızın %50' sinden fazlasını oluşturan pazar / pazarlar için ölçmektesiniz?

- ☐ Marka farkındalığı (İlgili ürün kategorisindeki markaları saymaları istendiğinde firmanıza ait markayı sayan müşterilerin yüzdesi)
- ☐ Markanın rakip markalara kıyasla fiyatı
- ☐ Marka tercihi (Markayı öncelikli olarak tercih eden müşterilerin oranı)
- ☐ Marka imajı (Markanın müşteriler gözünde yaratmış olduğu değerler ve imaj)
- ☐ Marka pazar payı

20. Marka stratejisi ve marka planı oluşturulurken aşağıdakilerden hangileri ile çalışılmıştır?
(Lütfen uygun olanları işaretleyiniz)

- ☐ Marka stratejisi ve planı oluşturulmamıştır
- ☐ Global marka danışmanlık firması
- ☐ Reklam ajansı
- ☐ Tasarımcı / ürün geliştirme ekibi
- ☐ Yerel marka danışmanı
- ☐ Global marka danışmanı
- ☐ Hiçbiri (Firma içinde oluşturulmaktadır)

21. Firmanızdaki ürün tasarım / araştırma ve geliştirme süreçlerinde yer alan ekibin özelliklerini aşağıdakilerden hangileri en iyi ifade etmektedir?

- ☐ Böyle bir ekip bulunmamaktadır.
- ☐ Taşeron ürün tasarım / araştırma ve geliştirme hizmetleri kullanılmaktadır.
- ☐ Firma çalışanlarından oluşan ürün geliştirme ekibi bulunmaktadır.
- ☐ Ürün tasarım / araştırma ve geliştirme ekibine sektör uzmanları destek vermektedir.
- ☐ Uygulanabilir değildir.

22. Firmanızda tasarım / araştırma ve geliştirme sürecinde hangi faaliyetler yürütülmektedir?
(Lütfen uygun olanları işaretleyiniz)

- ☐ Uygulanabilir değil
- ☐ Böyle bir süreç bulunmamaktadır.
- ☐ Müşteri / Pazar talepleri takip edilmektedir.
- ☐ Yeni hammaddeler geliştirilmektedir.
- ☐ Yeni ambalaj maddesi geliştirilmektedir.
- ☐ Yeni ambalaj tasarımı gerçekleştirilmektedir.
- ☐ Yeni ürün tasarlanmaktadır. / Yeni ürün araştırmaları yürütülmektedir.
- ☐ Deneme üretimi gerçekleştirilmektedir.
- ☐ Numune üretimi gerçekleştirilmektedir.
- ☐ Piyasaya sunum öncesi tüketici / müşteri gruplarından görüş alınmaktadır.

Uygulanabilir ▼

Uygulanabilir ▼

Uygulanabilir ▼



23. Son iki yılda sektörünüzle ilgili olarak katıldığınız (stant açtığınız) fuar var mıdır?

- ☐ Uygulanabilir değil
- ☐ Evet
- ☐ Hayır

24. Aşağıdaki bilgilerden hangilerinde sistem üzerinden gerçek zamanlı olarak erişilebilen bilgi mevcuttur? (Lütfen uygun olanları işaretleyiniz)

- ☐ Mal kabulü yapılmamış satın alma siparişleri
- ☐ Faturası gelmemiş satın alma siparişleri

- ☐ Sevk edilmemiş satış siparişleri
- ☐ Faturalanmamış satış siparişleri
- ☐ Üretim iş emirleri
- ☐ Depo stok seviyeleri
- ☐ Depo içinde adres bazında stoklanan ürün bilgileri
- ☐ Üretim yarı makul stok seviyeleri
- ☐ Mağaza stok seviyeleri
- ☐ Standart ürün maliyeti
- ☐ Fiili ürün maliyeti

Uygulanabilir

Uygulanabilir

Uygulanabilir

FİRMA ÖN DEĞERLENDİRME SETİ

(Aşama 4/6)

KURUMSAL YETKİNLİK

25. Tedarik zinciri stratejinizden sorumlu tek bir yöneticiniz var mı? Bu soruda tedarik zinciri kavramı planlama, satın alma, üretim, dağıtım ve lojistik süreçleri içermektedir.

☐ Evet

Eğer cevabınız EVET ise tedarik zinciri stratejisinden hangi yönetim seviyesi sorumludur?

☐ Genel müdür (CEO) ya da İş Biriminin en üst düzey yöneticisi

☐ Üst düzey yönetici (Genel Müdür Yardımcısı / Direktör) ya da İş Biriminin en üst düzey yöneticisi

☐ İş Birimi yöneticisi ya da lideri

☐ Hayır

☐ Uygulanabilir değil

26. Firmanızda aşağıdaki süreçlerden hangilerine ilişkin dokümente edilmiş prosedür bulunmakta ve dokümantasyon doğrultusunda yürütülmektedir?

(Lütfen uygun olanları işaretleyiniz)

☐ Uygulanabilir değil

☐ Satış sipariş sevkiyatı

☐ Tedarikçi değerlendirme

☐ Satış siparişinin faturalandırılması

- | | |
|---|--|
| ☐ Satın alma | ☐ Yeni ürün tanımlama |
| ☐ Depo girişi kalite kontrol | ☐ Üretim iş emri açılması ve takibi |
| ☐ Müşteri tanımlama | ☐ Bakım iş emri açılması ve takibi |
| ☐ Satış sipariş alımı | ☐ İade ürün kabulü |

27. Üretim hacminizin aşağıdaki gruplara göre dağılımında hangisi en fazladır?
(Lütfen birini işaretleyiniz)

- ☐ Firmanın başvurduğu markası için üretim
- ☐ Firmanın diğer markası için üretim
- ☐ Diğer marka üreticilerine üretim
- ☐ Diğer

28. Firmanızda üretim sertifikası bulunmakta mıdır? ☒ (Lütfen birini işaretleyiniz)

- ☐ Evet ☐ Hayır

29. Firmanızda tedarikçi performansı aşağıda kriterlerden hangilerine göre ölçülmektedir?
(Lütfen uygun olanları işaretleyiniz)

- | | |
|---|---|
| ☐ Performans takibi yapılmamaktadır. | ☐ Teslimat performansı |
| ☐ Fiyat | ☐ Müşteri hizmetleri |
| ☐ Kalite | ☐ Ürün geliştirme |

FİRMA ÖN DEĞERLENDİRME SETİ

(Aşama 5/6)

KURUMSAL YETKİNLİK

30. Firmanızda aşağıdaki operasyonlardan hangileri entegre teknoloji uygulaması tarafından desteklenmektedir? ☒ (Lütfen uygun olanları işaretleyiniz)

Teknoloji Uygulamaları	Hayır	Evet	Programın İsmi
Kurumsal Kaynak Planlama (ERP)			
Satış			
Satış Sipariş Yönetimi	☐	☐	
Stok Yönetimi	☐	☐	
Alacaklar Muhasebesi	☐	☐	
Satın Alma			
Satın Alma Sipariş Yönetimi	☐	☐	
Kalite Kontrol	☐	☐	
Borçlar Muhasebesi	☐	☐	
Üretim			
Satış Tahminleri	☐	☐	
Üretim Ana Veri Yönetimi (Reçete / Ürün Ağacı / Rota)	☐	☐	
Malzeme Gereksinim Planlaması	☐	☐	

Kapasite Gereksinim Planlaması	☐	☐	
Atölye Yönetimi	☐	☐	
Bakım Yönetimi	☐	☐	
Muhasebe			
Maliyetlendirme	☐	☐	
Genel Muhasebe	☐	☐	
Sabit Kıymet Yönetimi	☐	☐	
Bütçe Yönetimi	☐	☐	
Nakit Yönetimi	☐	☐	
Karlılık Raporlaması	☐	☐	
Diğer			
İnsan Kaynakları	☐	☐	
Bordro	☐	☐	
Müşteri İlişkileri Yönetimi (CRM)			
Satış	☐	☐	
Pazarlama	☐	☐	
Servis	☐	☐	

İŞ MODELİNE GÖRE SEÇMELİ SORULAR

(Aşama 6/6)

Bu bölümdeki sorular firmaların iş yapış şekillerine ve operasyonel modellerine göre aşağıdaki şekilde gruplanmıştır:

- Doğrudan Kurumlara Satış Gerçekleştiren Firmalar - Ürünün son kullanıcısı kurumlar ise bu gruba girmektedir
Soru A1, A2 ve A3
- Son Tüketiciye Satış Gerçekleştiren Firmalar
Soru B1, B2, B3 ve B4
- Son Tüketiciye Satış Gerçekleştiren ve Kendi Mağaza Kanalı Bulunan Firmalar
Soru C1 ve C2

Lütfen firmanıza uygun olan grup veya gruplardaki soruları cevaplayınız. (Eğer firmanız yukarıda yer alan gruplardan birden fazlasına uyuyor ise ilgili tüm soruları yanıtlamanız beklenmektedir)

A. Doğrudan Kurumlara Satış Gerçekleştiren Firmalar

A1. Aşağıdaki faaliyetlerden hangileri Pazarlama Biriminin yürütmekten sorumlu olduğu ve düzenli olarak gerçekleştirdiği aktivitelerdendir? ➤

- | | |
|--|--|
| ☐ Strateji geliştirme | ☐ Fiyatlandırma |
| ☐ Marka yönetimi | ☐ Reklam |
| ☐ Müşteri verilerinin analizi | ☐ Ürün Geliştirme |
| ☐ Rakip analizi | ☐ Satış kanalının analizi |

A2. Periyodik olarak hazırlanan ve yazılı halde saklanan, halkla ilişkiler ve yıllık reklam, promosyon aktivitelerini içeren bir pazarlama iş planı bulunmakta mıdır?
(Lütfen birini işaretleyiniz)

- | | |
|-----------------------------|--|
| ☐ Hayır | ☐ Yalnızca reklam aktivitelerini içeren bir iş planı bulunmaktadır. |
| ☐ Evet | ☐ Yalnızca reklam ve promosyon aktivitelerini içeren bir iş planı bulunmaktadır. |

A3. Aşağıdaki müşteri bilgilerinden hangileri entegre sistem üzerinde merkezi olarak takip edilebilmektedir? ➡

- | | |
|---|---|
| ☐ İletişim bilgileri | ☐ Etkileşim performansı (Verilen teklif, kazanılan teklif, kaybedilen teklif sayısı vb.) |
| ☐ Demografik bilgileri | ☐ Müşteri memnuniyeti |
| ☐ Satış işlemleri | ☐ Fırsatlar ve kazanımlar |
| ☐ Sipariş bilgileri | ☐ Satış ekibi performansı |
-

B. Son Tüketicie Satış Gerçekleştiren Firmalar

B1. Aşağıdaki faaliyetlerden hangileri Pazarlama Biriminin yürütmekten sorumlu olduğu ve düzenli olarak gerçekleştirdiği aktivitelerdendir? ➡

- | | |
|--|---|
| ☐ Strateji geliştirme | ☐ Fiyatlandırma |
| ☐ Marka yönetimi | ☐ Reklam |
| ☐ Müşteri verilerinin analizi | ☐ Ürün Geliştirme |
| ☐ Rakip analizi | ☐ Halkla İlişkiler |
| ☐ Satış kanalının analizi | ☐ Promosyon Yönetimi |
| ☐ Ürün Geliştirme | |

B2. Pazarlama faaliyetlerinin etkinliğini ölçmek için aşağıdakilerden hangilerini sürekli takip edebilmektedir? ➡ (Lütfen uygun olanları işaretleyiniz)

Ciro Ölçütleri	Satışlar	☐
	Müşteri kazanım oranları	☐
Sadakat Ölçütleri	Yeniden satın alma oranları	☐
Fiyatlandırma	Fiyat seviyesi	☐
	Kar marjı seviyesi	☐
Maliyet Kalemleri	Reklam harcamaları	☐
	Pazarlama harcamaları	☐
	Ticari promosyonlar	☐
Marka Performansı	Marka algısı	☐
	Marka değeri	☐
	Marka bilinirlik sıralaması	☐

- B3.** Periyodik olarak hazırlanan ve yazılı halde saklanan, halkla ilişkiler ve yıllık reklam, promosyon aktivitelerini içeren bir pazarlama iş planı bulunmakta mıdır?
(Lütfen birini işaretleyiniz)
- ☐ Hayır ☐ Yalnızca reklam aktivitelerini içeren bir iş planı bulunmaktadır.
- ☐ Evet ☐ Yalnızca reklam ve promosyon aktivitelerini içeren bir iş planı bulunmaktadır.

- B4.** Son tüketici ihtiyaç, beklenti ve tüketici profillerine yönelik olarak araştırma gerçekleştirilmekte midir?
- ☐ Hayır
- ☐ Yalnızca yurtiçi için ve kurum içinde pazarlama departmanı tarafından
- ☐ Yurtiçi ve yurtdışı için ve kurum içinde pazarlama departmanı tarafından
- ☐ Yalnızca yurtdışı için profesyonel bir firma ile çalışılarak
- ☐ Yurtiçi ve yurtdışı için profesyonel bir firma ile çalışılarak

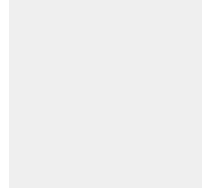
C. Son Tüketiciye Satış Gerçekleştiren ve Kendi Mağaza Kanalı Bulunan Firmalar

C1. Mağaza ürün yerleşimleri ne şekilde belirlenmektedir? ➤

- ☐ Mağaza alanlarının en etkin şekilde kullanımının sağlanması için planogramlar oluşturulmuştur.
- ☐ Analitik hesaplamalar yardımı ile her bir bölüm, kategori, ürün ailesi ve ürün bazında alan dağılımı belirlenmiştir.
- ☐ Mağazalarda teşhir edilecek minimum / maksimum ürün adetleri her bir ürün için belirlenmiştir.
- ☐ Mağaza yerleşim ve sunumuna ilişkin performans ölçmekte ve raporlanmaktadır.

C2. Mağaza ürün çeşitliliği nasıl planlanmaktadır? ➤

- ☐ Tüm mağazalarda bulunması öngörülen temel ürünlerle mağaza ve ürün özelliklerine göre belirli mağazalarda bulundurulabilecek yan ürünler tanımlanmıştır.
- ☐ Temel ürünler için satış, devir hızı ve brüt marj gibi hedefler belirlenmiştir.
- ☐ Her bir lokasyona özel ürün çeşitlilik planları yapılandırılmıştır.
- ☐ Müşteri satın alma davranışları incelenerek, benzer müşteri profiline sahip olan mağaza grupları belirlenmiştir.



TURQUALITY ÖN DEĞERLENDİRME SETİ SURVEY SONUCU

Sayın yetkilisi;

Turquality Ön Değerlendirme Seti Survey sorularını tamamladığınız için teşekkür ederiz. Vermiş olduğunuz yanıtlar doğrultusunda oluşan skorunuz ve analizi aşağıda belirtilmiştir. Herhangi bir soru ya da sorunuz için dilediğiniz zaman bizimle kontak kurabilirsiniz. İletişim bilgilerimiz aşağıda belirtilmiştir.

Teşekkür ederiz.

Değerlendirme Sonuçları	
Toplam Firma Puanı	
Normalize Edilmiş Puan	
Baraj Puan	
Değerlendirme Sonucu	

W: www.turquality.com.tr

E: info@turquality.com.tr

T: 0212 454 02 00

F: 0212 454 01 00