|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Precision growth | **TÊN DỰ ÁN** | **JOB NO.** | | **BẢN CÂU HỎI GẠN LỌC**  **& BẢN CÂU HỎI CHÍNH**  **ĐẠI LÝ BÁN LẺ** | | | | | | SỐ TT BCH \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ | | | | | |
| **MEEMO** | **2013-251** | | SỐ TT SP.\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ | | | | | |
| HỌ TÊN ĐÁP VIÊN |  | | | | | | | | | | | | | | |
| ĐỊA CHỈ |  | | | | | | | | | | | | | | |
| SỐ ĐIỆN THOẠI | Nhà \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_Cơ quan \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_Di động \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ | | | | | | | | | | | | | | |
| ĐỊA CHỈ EMAIL |  | | | | | | | | | | | | | | |
| NGÀY PHỎNG VẤN |  | | B.đầu | |  |  |  |  | K.thúc |  |  | |  | |  |
| Giờ | | | | Giờ | | | | | |
| TÊN PVV |  | | | | MÃ SỐ PVV | | | |  |  | |  | |  | |
| TÊN GIÁM SÁT VIÊN |  | | | | MÃ SỐ GSV | | | |  |  | |  | |  | |
|  | Bởi | Có | Không | | KÝ TÊN | | | | NGÀY: | | | | | | |
| GSV ĐI CÙNG |  | 1 | 2 | |  | | | |  | | | | | | |
| KIỂM LOGIC |  | 1 | 2 | |  | | | |  | | | | | | |
| QC QUA ĐIỆN THOẠI |  | 1 | 2 | |  | | | |  | | | | | | |
| QC TRỰC TIẾP |  | 1 | 2 | |  | | | |  | | | | | | |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Nhập: Số thứ tự tiếp xúc thành công bài này | Nhập: Tổng số cuộc tiếp xúc không gặp được đáp viên. Vd: Đóng cửa or Hẹn | Nhập: tổng số "Vi phạm điều kiện gạn lọc" | Nhập: Tổng số cuộc TX bị từ chối | Nhập: tổng số "Cuộc PV bị ngưng giữa chừng" |
|  |  |  |  |  |

**KIỂM TRA CHỈ TIÊU DỰ ÁN:**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| ***Địa điểm*** |  | ***Khu vực*** |  | ***Phân loại đại lý*** |  |
| Đồng Tháp | 1 | Thành thị | 1 | Đại lý/ cửa hàng tư nhân chuyên bán sim và thẻ cào | 1 |
| Tiền Giang | 2 | Nông thôn | 2 | Cửa hàng ĐTDĐ tư nhân có kinh doanh sim card | 2 |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |

**INTRODUCING**

Xin chào anh/ chị, tôi là ……… [thêm tên phỏng vấn viên], một phỏng vấn viên của TNS, một công ty nghiên cứu thị trường hàng đầu ở Việt Nam. Chúng tôi đang tiến hành một nghiên cứu để tìm hiểu về ý kiến của các nhà cung cấp sản phẩm viễn thông.Chúng tôi sẽ rất biết ơn nếu anh/ chị có thể dành ra khoảng **45** phút để giúp đỡ chúng tôi thực hiện cuộc nghiên cứu này.Tất cả các câu trả lời của anh/ chị sẽ được bảo mật nghiêm ngặt và thông tin mà anh/ chị đưa ra sẽ rất quan trọng với chúng tôi.Cảm ơn vì sự hợp tác của anh/ chị.

|  |
| --- |
| **PHẦN GẠN LỌC** |

1. Ghi nhận giới tính đáp viên

|  |  |
| --- | --- |
| Nam | 1 |
| Nữ | 2 |

1. Vui lòng cho biết anh/chị hay trong gia đình, người thân và bạn bè của anh/chị có ai làm việc trong các lĩnh vực sau không?

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Marketing | 1 | KẾT THÚC |
| Nghiên cứu thị trường | 2 |
| Quảng cáo | 3 |
| Báo/ Đài truyền hình/ Đài phát thanh | 4 |
| Quan hệ công chúng | 5 |
| Công ty dịch vụ viễn thông (Vd: Vinaphone, Viettel) | 6 |
| Không có ngành nào trong số trên | 7 | **TIẾP TỤC** |

1. Trong 6 tháng vừa qua, anh/ chị có tham gia vào bất kỳ cuộc khảo sát thị trường, các cuộc tư vấn, các cuộc thảo luận nhóm về mua sắm không?

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Có | 1 | KẾT THÚC |
| Không | 2 | TIẾP TỤC |

1. Vui lòng cho biết cửa của anh/ chị có bán sim điện thoại di động không?
2. Vui lòng cho biết cửa của anh/ chị có bán thẻ cào điện thoại di động không?

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | S4  Sim | S5  Thẻ cào |
| Có | 1 | 1 |
| Không | 2 | 2 |
| Không biết | 3 | 3 |

**CHỈ TIẾP TỤC NẾU CODE 1 Ở CẢ S4 VÀ S5**

1. Vui lòng cho biết vai trò hiện tại của anh/ chị trongcửa hàng này? **SA**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Chủ cửa hàng | 1 | **TIẾP TỤC** |
| Quản lý cửa hàng | 2 |
| Nhân viên bán hàng | 3 | KẾT THÚC |
| Khác (ghi rõ) | 4 |

1. Vui lòng cho biết câu nào sau đây thể hiện đúng nhiệm vụ chính của anh/chị trong cửa hàng?

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Tôi là người quyết định chính trong việc mua bán, quản lý các sản phẩm/ dịch vụ của cửa hàng | 1 | **TIẾP TỤC** |
| Tôi và người khác cùng quyết định việc mua bán, quản lý các sản phẩm/ dịch vụ của cửa hàng | 2 | KẾT THÚC |
| Tôi không phải là người quyết định chính trong việc mua bán, quản lý các sản phẩm/ dịch vụ của cửa hàng | 3 | KẾT THÚC |

1. Vui lòng cho biết anh/ chị đã làm việc trong cửa hàng này được bao lâu?

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Ít hơn 1 năm | 1 | KẾT THÚC |
| 1 – 2 năm | 2 | **TIẾP TỤC** |
| 3 – 4 năm | 3 | **TIẾP TỤC** |
| 5 – 6 năm | 4 | **TIẾP TỤC** |
| 7 năm trở lên | 5 | **TIẾP TỤC** |

1. Loại hình nào sau đây mô tả đúng nhất hình thức kinh doanh của cửa hàng anh/ chị?

**SHOWCARD\_SA**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Cửa hàng điện thoại di động tư nhân | 1 | **TIẾP TỤC** |
| Điểm bán lẻ SIM thẻ | 2 |
| Đại lý phân phối của nhà mạng | 3 | KẾT THÚC |
| Cửa hàng độc quyền của công ty cung cấp mạng điện thoại di động | 4 |
| Đại lý bưu điện của 1 nhà mạng (VD: VinaPhone, Viettel) | 5 |
| Không biết/ Không rõ | 6 |

1. Vui lòng cho biết những nhà mạng nào sau đây cửa hàng của anh/chị có bán/ cung cấp sim và thẻ cào? **SHOWCARD\_MA**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Viettel | 1 | **TIẾP TỤC** |
| Mobifone | 2 |
| Vinaphone | 3 |
| Vietnammobile | 4 |
| Gmobile | 5 |
| S-Fone | 6 |

**CHỈ TIẾP TỤC NẾU CỬA HÀNG CÓ BÁN SIM VÀ THẺ CÀO CỦA 2 NHÀ MẠNG TRỞ LÊN**

1. Anh/ chị vui lòng cho biết **doanh thu hàng tháng** từ việc bán **sim và thẻ cào điện thoại** ở cửa hàng của anh/chị nằm trong khoảng nào sau đây?**SHOWCARD\_SA**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  |  |  |
| Dưới 1,000,000 VND | 1 | KẾT THÚC |
| VND 1,000,000 – 2,000,000 | 2 |
| VND 2,000,001 – 3,000,000 | 3 |
| VND 3,000,001 – 4,000,000 | 4 |
| VND 4,000,001 – 5,000,000 | 5 |
| VND 5,000,001 – 6,000,000 | 6 |
| VND 6,000,001 – 7,000,000 | 7 |
| VND 7,000,001 – 8,000,000 | 8 |
| VND 8,000,001 – 9,000,000 | 9 | **TIẾP TỤC** |
| VND 9,000,001 – 10,000,000 | 10 |
| Trên 10,000,000 VND | 11 |

1. Vui lòng cho tôi biết câu nào sau đây mô tả đúng nhất trình độ học vấn cao nhất của anh/ chị? **SHOWCARD - SA**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Tốt nghiệp đại học trở lên | 1 | **TIẾP TỤC** |
| Đang học đại học – chưa tốt nghiệp | 2 |
| Tốt nghiệp cao đẳng/ trường dạy nghề | 3 |
| Đang học cao đẳng/ trường dạy nghề - chưa tốt nghiệp | 4 |
| Tốt nghiệp cấp 3 (lớp 10-12) | 5 |
| Chưa tốt nghiệp/ đang học cấp 3 (lớp 10-12) | 6 |
| Tốt nghiệp cấp 2 (lớp 6-9) | 7 |
| Chưa tốt nghiệp cấp 2 (lớp 6-9) | 5 | KẾT THÚC |

|  |
| --- |
| **TỔNG QUAN VỀ ĐẠI LÝ** |

1. Anh/ chị đã kinh doanh SIM và thẻ cào được bao lâu rồi?

**SHOWCARD\_SA**

|  |  |
| --- | --- |
| 1 – 2 năm | 1 |
| 3 – 4 năm | 2 |
| 5 – 6 năm | 3 |
| 7 năm trở lên | 4 |

1. Anh/ chị **chủ yếu**bán SIM và thẻ cho người tiêu dùng hay cho những cửa hàng/điểm bán lẻ khác hay cả 2 đối tượng này?**SA**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Người tiêu dùng | 1 | **HỎI Q6** |
| Cửa hàng/ điểm bán lẻ SIM thẻ khác | 2 | **HỎI Q4** |
| Cả 2 | 3 | **HỎI Q3** |

**HỎI Q3 NẾU TRẢ LỜI CODE 3 Ở Q2**

1. Anh/ chị ước tính tỉ lệ phần trăm doanh thu giữa 2 đối tượng này là như thế nào?

**Lưu ý, tổng phải bằng 100%**

|  |  |
| --- | --- |
| Người tiêu dùng | **%** |
| Cửa hàng/ điểm bán lẻ SIM thẻ khác | **%** |

**HỎI Q4 NẾU TRẢ LỜI CODE 2 HOẶC 3 Ở Q2**

1. a) Anh/ chị bỏ hàng cho bao nhiêu cửa hàng/ điểm bán lẻ SIM thẻ kháctrong hệ thống phân phối của mình?

|  |
| --- |
| **Cửa hàng/ điểm bán lẻSIM thẻ khác: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_** |

**NẾU CÓ HƠN 1 Cửa hàng/ điểm bán lẻ SIM thẻ khácTRONG HỆ THỐNG**

1. Anh/ chị vui lòng cho biết những cửa hàng/ điểm bán lẻ SIM thẻ kháctrong hệ thống phân phối của mình nằm ở khu vực nào sau đây? Và có bao nhiêu đại lý/ cửa hàng ở**\_\_\_\_\_\_\_\_**

**SHOWCARD\_MA**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **Code** | Số cửa hàng/ điểm bán lẻ SIM thẻ khác |
| Cùng xã/ huyện/ thị trấn | 1 |  |
| Cùng huyện/ trị trấn nhýng khác xã/ phýờng | 2 |  |
| Huyện/ thị trấn khác | 3 |  |
| Tỉnh khác/ tỉnh lân cận | 4 |  |

1. Anh/ chị có thuê nhân viên đi giao hàng đến từng ĐBL không?

|  |  |
| --- | --- |
| Có | 1 |
| Không | 2 |

1. Hiện có bao nhiêu nhân viên/ người làm việc chung với anh/ chị trong cửa hàng này?

|  |
| --- |
| **Số nhân viên: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_** |

1. Câu nào sau đây mô tả cách thức anh/ chị nhập SIM và thẻ cào?**SA**

|  |  |
| --- | --- |
| Tôi nhập SIM từ một nguồn khác và nhập thẻ cào từ một nguồn khác | 1 |
| Tôi nhập SIM và thẻ cào từ cùng một nguồn | 2 |

1. a) Anh/ chị nhập SIM từ những nhà cung cấp nào sau đây? **SHOWCARD\_MA**

b) Anh/ chị nhập SIM thẻ cào từ những nhà cung cấp nào sau đây? **SHOWCARD\_MA**

c) **HỎI CHO TỪNG LOẠI NHÀ CUNG CẤP.** Anh/ chị đang nhập hàng từ bao nhiêu\_\_\_\_\_\_\_\_ **(LOẠI NHÀ CUNG CẤP ĐƯỢC ĐỀ CẬP)**?

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | **Q7a**  **NCC SIM** | **Q7b**  **NCC**  **Thẻ cào** | **Q7c**  **Số lýợng nhà cung cấp** |
| Trực tiếp từ nhà mạng | 1 | 1 |  |
| Ðại lý phân phối SIM và thẻ cào | 2 | 2 |  |
| Ðại lý/ ðiểm bán lẻ SIM và thẻ cào khác | 3 | 3 |  |
| Cửa hàng ðiện thoại di ðộng | 4 | 4 |  |
| Khác (nêu rõ) | 5 | 5 |  |

**PVV LƯU Ý: NẾU TRẢ LỜI CODE 2 Ở Q6 THÌ CÂU TRẢ LỜI Ở Q7a VÀ Q7b PHẢI GIỐNG NHAU**

1. Anh/ chị ước tính tỉ lệ phần trăm doanh thugiữa việc bán SIM số vàthẻ cào tại cửa hàng của anh/ chị là bao nhiêu?

**Lưu ý, tổng phải bằng 100%**

|  |  |
| --- | --- |
| SIM số | **%** |
| Thẻ cào | **%** |

**SHOWCARD**

1. a) Vui lòng cho biết anh/ chị nhập SIM số bao lâu một lần? **SA**

b) Anh/ chị nhập thẻ cào bao lâu một lần? **SA**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **Q9a**  **SIM** | **Q9b**  **Thẻ cào** |
| Hàng ngày | 1 | 1 |
| 2-3 lần/ tuần | 2 | 2 |
| 1 lần/ tuần | 3 | 3 |
| 2-3 lần/ tháng | 4 | 4 |
| 1 lần/ tháng | 5 | 5 |
| 2-3 tháng/ lần | 6 | 6 |
| Lâu hõn | 7 | 7 |

1. Câu nào sau đây mô tả đúng nhất thời điểm anh/chị nhập thêm sim, thẻ cào?**SHOWCARD\_SA CHO TỪNG LOẠI**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **SIM** | **Thẻ cào** |
| Tôi nhập hàng định kỳ, dù đã bán hết hay chưa | 1 | 1 |
| Tôi nhập hàng khi hàng sắp bán hết | 2 | 2 |
| Tôi nhập hàng ngay khi hàng đã bán hết | 3 | 3 |
| Tôi nhập hàng vài ngày sau khi hàng đã bán hết | 4 | 4 |
| Khác (ghi rõ) | 5 | 5 |

1. a) Trung bình giá trị của mỗi lần nhập **SIM** của cửa hàng anh chị là khoảng bao nhiêu?

b) Trung bình giá trị của mỗi lần nhập **thẻ cào** của cửa hàng anh chị là khoảng bao nhiêu?

|  |  |
| --- | --- |
| **\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_VND** | SIM |
| **\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_VND** | Thẻ cào |

1. Thông thường nhà cung cấp cho anh/ chị được nợ bao lâu sau khi lấy hàng? **SHOWCARD\_SA**

|  |  |
| --- | --- |
| 7 ngày | 1 |
| 14 ngày (2 tuần) | 2 |
| 30 ngày (1 tháng) | 3 |
| 60 ngày (2 tháng) | 4 |
| 90 ngày (3 tháng) | 5 |
| 6 tháng | 6 |
| 12 tháng | 7 |

1. Anh/ chị so sánh doanh thu từ việc bán SIM số và thẻ cào của năm so với năm trước như thế nào?**SHOWCARD\_SA**

|  |  |
| --- | --- |
| Thấp hơn trước rất nhiều | 1 |
| Thấp hơn trước một chút | 2 |
| Không thay đổi | 3 |
| Cao hơn trước một chút | 4 |
| Cao hơn trước rất nhiều | 5 |

1. Hàng tháng anh/ chị bán SIM thẻ cho\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ **LẦN LƯỢT HỎI CHO TỪNG NHÀ MẠNG ĐÃ KHOANH Ở S10)** được khoảng bao nhiêu tiền? **SHOWCARD\_SA**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Viettel | Mobifone | Vinaphone | Vietnammobile | Gmobile | S-Fone |
| Dưới 1,000,000 VND | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| VND 1,000,000 – 2,000,000 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 |
| VND 2,000,001 – 4,000,000 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 |
| VND 4,000,001 – 6,000,000 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 |
| VND 6,000,001 – 8,000,000 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 |
| VND 8,000,001 – 10,000,000 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 | 6 |
| VND 10,000,001 – 12,000,000 | 7 | 7 | 7 | 7 | 7 | 7 |
| VND 12,000,001 – 14,000,000 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 | 8 |
| VND 14,000,001 – 16,000,000 | 9 | 9 | 9 | 9 | 9 | 9 |
| VND 16,000,001 – 18,000,000 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 | 10 |
| VND 18,000,001 – 20,000,000 | 11 | 11 | 11 | 11 | 11 | 11 |
| Trên 20,000,000 VND | 12 | 12 | 12 | 12 | 12 | 12 |

**Lưu ý: Kiểm tra tổng doanh thu của tất cả nhà mạng ở Q14 với doanh thu ở S11**

|  |
| --- |
| **THÁI ĐỘ VỀ CÁC NHÀ MẠNG** |

1. Anh/ chị vui lòng đánh giá mức độ quan trọng của từng yếu tố sau đây đối với việc bán hàng của anh/ chị. Xin đánh giá theo thang điểm từ 1 đến 5 với 1 là “hoàn toàn không quan trọng” và 5 là “Rất quan trọng”

**SHOWCARD THANG ĐIỂM\_SA**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **Hoàn toàn không quan trọng** | **Hơi không quan trọng** | **Bình thường** | **Hơi quan trọng** | **Rất quan trọng** |
| Nhà mạng có chiết khấu tốt | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Nhà mạng có giá bán hợp lý | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Nhà mạng có nhiều chương trình khuyến mại | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Nhà mạng được nhiều người chọn mua | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Nhà mạng có mạng lưới đại lý dễ tìm thấy ở nhiều nơi | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Nhà mạng có quảng cáo nhiều | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Nhà mạng có tổ chức các sự kiện xã hội (tài trợ, từ thiện v.v) | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Nhà mạng có dịch vụ chăm sóc khách hàng (người tiêu dùng) tốt | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Nhà mạng tổ chức nhiều sự kiện và triển lãm | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Nhà mạng hỗ trợ nhiều tài liệu bán hàng và trưng bày (tủ bán hàng, dù, băng rôn quảng cáo v.v.) | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Nhà mạng cung cấp dịch vụ giao hàng nhanh và tiện lợi cho cửa hàng thông qua các nhà phân phối | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Nhà mạng có đội ngũ nhân viên chăm sóc điểm bán lẻ tốt/ tận tình | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Triển khai các thông tin quảng cáo, khuyến mãi ðến ðiểm bán lẻ nhanh chóng | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |

1. Cũng với những yếu tố đó, anh/ chị vui lòng chọn những nhà mạng mà anh/ chị cảm thấy phù hợp với từng yếu tố. Anh/chị có thể chọn một hoặc nhiều nhà mạng tương ứng với mỗi yếu tố đó.

**HỎI KĨ CHO TỪNG YẾU TỐ.VD\_Nhà mạng nào có chiết khấu tốt nữa không?**

**DROP CARD NHỮNG NHÀ MẠNG ĐỀ CẬP Ở S10\_MA CHO MỖI NHẬN ĐỊNH**

|  | Viettel | Mobifone | Vinaphone | Vietnammobile | Gmobile | S-Fone | Không có nhà mạng nào |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Nhà mạng có chiết khấu tốt | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 99 |
| Nhà mạng có giá bán hợp lý | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 99 |
| Nhà mạng có nhiều chương trình khuyến mại | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 99 |
| Nhà mạng được nhiều người chọn mua | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 99 |
| Nhà mạng có mạng lưới đại lý dễ tìm thấy ở nhiều nơi | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 99 |
| Nhà mạng có quảng cáo nhiều | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 99 |
| Nhà mạng có tổ chức các sự kiện xã hội (tài trợ, từ thiện v.v) | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 99 |
| Nhà mạng có dịch vụ chăm sóc khách hàng (người tiêu dùng) tốt | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 99 |
| Nhà mạng tổ chức nhiều sự kiện và triển lãm | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 99 |
| Nhà mạng hỗ trợ nhiều tài liệu bán hàng và trưng bày (tủ bán hàng, dù, băng rôn quảng cáo v.v.) | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 99 |
| Nhà mạng cung cấp dịch vụ giao hàng nhanh và tiện lợi cho cửa hàng thông qua các nhà phân phối | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 99 |
| Nhà mạng có đội ngũ nhân viên chăm sóc điểm bán lẻ tốt/ tận tình | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 99 |
| Triển khai các thông tin quảng cáo, khuyến mãi ðến ðiểm bán lẻ nhanh chóng | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 99 |

1. Các nhà mạng anh/ chị đang kinh doanh SIM thẻ có chương trình chăm sóc hay khuyến khích gì cho cửa hàng của anh/ chi hay không? Nếu có đó là nhà mạng nào?

|  |  |
| --- | --- |
| Viettel | 1 |
| Vinaphone | 2 |
| Mobifone | 3 |
| Vietnammobile | 4 |
| G-mobile | 5 |
| S-fone | 6 |
| Không có mạng nào | 99 |

1. Những chương trình chăm sóc/ khuyến khích nào sau đây anh/ chị đã nhận được từ nhà mạng**\_\_\_\_\_\_\_?PVV đánh dấu các nhà mạng được chọn ở Q17 và lần lượt hỏi cho từng nhà mạng**

**SHOWCARD\_**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  | Viettel | Mobifone | Vina  phone | Vietnammobile | Gmobile | S-Fone |
|  |  |  |  |  |  |  |
| 1 | Trang bị bảng hiệu và các vật dụng bán hàng khác (bảng thông tin khuyến mãi, tủ hàng v.v.) | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| 2 | Cập nhật các chýõng trình khuyến mãi sớm/ kịp thời | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| 3 | Cử nhân viên chãm sóc khách hàng viếng thãm cửa hàng | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| 4 | Tặng mã dự thýởng khi bán/ kích hoạt SIM | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| 5 | Chýõng trình cào trúng thýởng | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| 6 | Tổ chức các khóa huấn luyện bán hàng | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| 7 | Tý vấn thông tin sản phẩm | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| 8 | Tãng chiết khấu/ hoa hồng theo doanh số | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| 9 | Tặng quà khi lấy hàng |  |  |  |  |  |  |
| x | Khác (nêu rõ) | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |

1. Anh/ chị đã từng tham dự hội nghị đại lý/ điểm bán lẻ do các nhà mạng tổ chức chưa? Nếu có đó là nhà mạng nào?

|  |  |
| --- | --- |
| Viettel | 1 |
| Vinaphone | 2 |
| Mobifone | 3 |
| Vietnammobile | 4 |
| G-mobile | 5 |
| S-fone | 6 |
| Không có mạng nào | 99 |

**HỎI Q20 CHO NHỮNG NHÀ MẠNG ĐƯỢC ĐỀ CẬP Ở Q19**

1. Xin anh/ chị vui lòng cho biết đánh giá của anh/ chị về công tác tổ chức Hội nghị đại lý/ điểm bán lẻ của nhà mạng\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**[LẦN LƯỢT HỎI CHO TỪNG NHÀ MẠNG Ỡ Q19]**? Xin vui lòng đánh giá theo thang điểm từ 1 đến 5 với 1 là rất tệ và 5 là rất tốt

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **Rất tốt** | **Tốt** | **Bình thường** | **Tệ** | **Rất tệ** |
| Viettel | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Vinaphone | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Mobifone | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Vietnammobile | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| G-mobile | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| S-fone | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |

**HỎI Q21 NẾU CHỌN CODE 4/5 Ở Q20 CÁC NHÀ MẠNG**

1. Anh/ chị đánh giá Hội nghị đại lý/ điểm bán lẻ của nhà mạng\_\_\_\_\_\_\_\_\_là tệ/ rất tệ. Xin anh/ chị vui lòng cho biết lý do anh/ chị đánh giá như vậy.

**PVV GHI NHẬN LẠI TÊN NHÀ MẠNG VÀ LÝ DO VÀO Ô BÊN DƯỚI**

| **STT** | **Nhà mạng** | **Lí do** |
| --- | --- | --- |
| **1** |  |  |
| **2** |  |  |
| **3** |  |  |
| **4** |  |  |

1. Nhìn chung, anh/ chị cảm thấy hài lòng như thế nào khi kinh doanh SIM số và thẻ cào của từng nhà mạng? Xin đánh giá theo thang điểm từ 1 đến 10 với 1 là rất không hài lòng và “10 là rất hài lòng”

**DROP CARD NHỮNG NHÀ MẠNG ĐỀ CẬP Ở S10\_SA CHO MỖI NHẬN ĐỊNH**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **1** | **2** | **3** | **4** | **5** | **6** | **7** | **8** | **9** | **10** |
|  | **Rất không hài lòng** |  | | | | | | | | **Rất hài lòng** |
| Viettel | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
| Vinaphone | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
| Mobifone | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
| Vietnammobile | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
| G-mobile | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
| S-fone | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |

**HỎI Q23 NẾU CHỌN CODE 1/2/3/4 Ở Q22.**

**PVV GHI NHẬN LẠI TÊN NHÀ MẠNG VÀ LÝ DO VÀO Ô BÊN DƯỚI**

1. Anh/ chị đánh giá mức độ hài lòng khi kinh doanh SIM số và thẻ cào của nhà mạng **[ĐỌC TÊN NHÀ MẠNG]**dưới mức trung bình. Anh/ chị có thể cho biết lý do được không?

**LẶP LẠI CÂU HỎI CHO TẤT CẢ NHÀ MẠNG CÓ CODE 1/2/3/4 Ở Q22**

| **STT** | **Nhà mạng** | **Lí do** |
| --- | --- | --- |
| **1** |  |  |
| **2** |  |  |
| **3** |  |  |
| **4** |  |  |

|  |
| --- |
| **KHÁCH HÀNG VÀ YẾU TỐ THÚC ĐẨY GIỚI THIỆU** |

**[PVV ĐỌC]**Trong phần này, chúng tôi muốn tìm hiểu chi tiết hơn về những cân nhắc khi anh/chị giới thiệu **SIM số** cho khách hàng.

1. Khi khách hàng có nhu cầu mua SIM số, thường thì anh/ chị sẽ giới thiệu nhà mạng cho họ hay họ đề nghị lấy SIM của một nhà mạng nào đó?**SHOWCARD\_SA**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Tôi giới thiệu cho khách hàng | 1 | **HỎI Q26** |
| Khách hàng đề nghị | 2 | **HỎI Q25** |
| Cả 2 | 3 | **HỎI Q25, Q26** |

1. SIM số của nhà mạng nào được khách hàng yêu câu nhiều nhất? **SA**

|  |  |
| --- | --- |
| Viettel | 1 |
| Mobifone | 2 |
| Vinaphone | 3 |
| Vietnammobile | 4 |
| Gmobile | 5 |
| S-Fone | 6 |

1. a) Đâu là những yếu tố chính thúc đẩy anh/ chị giới thiệu SIM số của một nhà mạng nào đó cho khách hàng?**SHOWCARD\_MA**

b) Trong những yếu tố đó, yếu tố nào là yếu tố quan trọng nhất thúc đẩy giới thiệu SIM số của một nhà mạng nào đó cho khách hàng?**SHOWCARD\_SA**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **Q26a**  **MA** | **Q26b**  **SA** |
| SIM của nhà mạng tôi đang dùng chính | 1 | 1 |
| SIM đang có chương trình khuyến mãi | 2 | 2 |
| SIM tôi đang tồn nhiều | 3 | 3 |
| SIM có chiết khấu cao từ nhà phân phối | 4 | 4 |
| SIM đang bán chạy | 5 | 5 |
| SIM nhiều người trong khu vực đang sử dụng | 6 | 6 |
| SIM có sóng mạnh | 7 | 7 |
| SIM có giá rẻ/ phù hợp với túi tiền người dùng | 8 | 8 |
| Khác (ghi rõ) | 9 | 9 |

1. Cùng một danh sách các yêu tố trên, anh/ chị vui lòng cho biết nhà mạng nào anh/ chị cảm thấy phù hợp với từng yếu tố. Anh/ chị có thể chọn tối đa 2 mạng cho từng yếu tố.

**SHOWCARD\_2 NHÀ MẠNG CHO MỖI YẾU TỐ**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  | **Viettel** | **Vinaphone** | **Mobifone** | **Vietnam**  **mobile** | **G-Mobile** | **S-fone** |
| 1 | SIM của nhà mạng tôi đang dùng chính | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| 2 | SIM đang có chương trình khuyến mãi | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| 3 | SIM tôi đang tồn nhiều | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| 4 | SIM có chiết khấu cao từ nhà phân phối | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| 5 | SIM đang bán chạy | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| 6 | SIM nhiều người trong khu vực đang sử dụng | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| 7 | SIM có sóng mạnh | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| 8 | SIM có giá rẻ/ phù hợp với túi tiền người dùng | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| 9 | Khác (ghi rõ) | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |

**HỎI TẤT CẢ**

1. a) Theo quan sát của anh/ chị, những người mua SIM số chủ yếu thuộc nhóm đối tượng nào sau đây?

**SHOWCARD\_MA**

b) Tỉ lệ giữa các nhóm đối tượng đó là như thế nào? **Xin vui lòng chia đều cho 100%**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **Q28a** | **Q28b** |
| Người mới sử dụng điện thoại | 1 | % |
| Chuyển từ mạng này sang mạng khác | 2 | % |
| Mua thêm SIM cùng mạng đang sử dụng để làm SIM phụ | 3 | % |
| Mua thêm SIM khác mạng đang sử dụng để làm SIM phụ | 4 | % |
| Khác (nêu rõ\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ | 5 | % |

1. Theo quan sát của anh/ chị, người mua hoặc sử dụng SIM của nhà mạng **[LẦN LƯỢT ĐỌC TÊN TỪNG NHÀ MẠNG]** phần lớn thuộc tầng lớp nào sau đây?**SHOWCARD\_SA**

|  |  | Viettel | Mobifone | Vinaphone | Vietnammobile | Gmobile | S-Fone |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1 | Giới trẻ/ Học sinh/ sinh viên | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| 2 | Nông dân | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| 3 | Trung niên | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| 4 | Người có thu nhập khá | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| 5 | Công nhân viên chức | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| 6 | Lao động tay chân (làm mướn, phụ hồ, xe ôm v.v. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| x | Khác (nêu rõ) | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |

1. **2 nhóm** người dùng nào mua hàng của anh/ chị nhiều nhất hoặc mang lại thu nhập/ doanh thu nhiều nhất cho cửa hàng của anh/ chị? **SHOWCARD\_2 CÂU TRẢ LỜI**

| Giới trẻ/ Học sinh/ sinh viên | 1 |
| --- | --- |
| Nông dân | 2 |
| Trung niên | 3 |
| Người có thu nhập khá | 4 |
| Công nhân viên chức | 5 |
| Lao động tay chân (làm mướn, phụ hồ, xe ôm v.v. | 6 |
| Khác (nêu rõ) | x |

1. Nói về thẻ cào, khách hàng của anh/ chị thường mua thẻ cào mệnh giá nào sau đây nhiều nhất? **SHOWCARD\_MA**

|  |  |
| --- | --- |
| 10,000 VND | 1 |
| 20,000 VND | 2 |
| 30,000 VND | 3 |
| 50,000 VND | 4 |
| 100,000 VND | 5 |
| 200,000 VND | 6 |
| 300,000 VND | 7 |
| 500,000 VND | 8 |

1. Các chương trình khuyến mãi của các nhà mạng có tầm quan trọng như thế nào đến việc kinh doanh SIM/ thẻ cào của anh/ chị? Vui lòng đánh giá theo thang điểm sau đây.

**SHOWCARD\_SA**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Hoàn toàn không quan trọng** | **Hơi không quan trọng** | **Bình thường** | **Hơi quan trọng** | **Rất quan trọng** |
| **1** | **2** | **3** | **4** | **5** |

1. Câu nào sau đây mộ tả đúng nhất tình hình kinh doanh/ doanh thu của cửa hàng anh/ chị khi có các chương trình khuyến mãi của các nhà mạng so với bình thường?

**SHOWCARD\_SA**

.

|  |  |
| --- | --- |
| Doanh thu không thay đổi | 1 |
| Tăng 1-5% so với bình thường | 2 |
| Tăng 6-10% so với bình thường | 3 |
| Tăng 11-15% so với bình thường | 4 |
| Tăng 16-20% so với bình thường | 5 |
| Tăng hơn 20% so với bình thường | 6 |

|  |
| --- |
| **DỊCH VỤ GIÁ TRỊ GIA TĂNG** |

1. Ngoài việc bán SIM card cho khách hàng thì anh/ chị có giới thiệu hoặc cài đặt các dịch vụ giá trị gia tăng (cài nhạc chờ, đăng kí 3G, GPRS v.v) cho khách hàng hay không?

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 1 | Có | **TIẾP TỤC** |
| 2 | Không | **HỎI Q42** |

1. Thông thường anh/ chị thường tự mình giới thiệu các dịch vụ GTGT cho khách hàng khi họ mua thẻ SIM hay khách hàng yêu cầu anh/ chị đăng kí/ cài đặt cho họ? **SA**

|  |  |
| --- | --- |
| 1 | Tôi giới thiệu cho họ |
| 2 | Khách hàng yêu cầu |

1. Những dịch vụ nào sau đây anh/ chị đã từng giới thiệu/ cài đặt cho khách hàng?**SHOWCARD\_MA**
2. Những dịch vụ nào sau đây khách hàng thường yêu cầu đăng kí/ cài đặt?**SHOWCARD\_MA**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **Q36** | **Q37** |
| Dữ liệu di động 3G/ Mobile Internet | 1 | 1 |
| Lướt web/ wap | 2 | 2 |
| Gửi tin nhắn đa phương tiện (MMS) | 3 | 3 |
| Nhạc chờ | 4 | 4 |
| Tải hình | 5 | 5 |
| Tải nhạc chuông,clip | 6 | 6 |
| Dịch vụ game/ ứng dụng | 7 | 7 |
| Dịch vụ tin tức (thời tiết, giá vàng, thể thao, truyện cười…) | 8 | 8 |
| GPRS | 9 | 9 |
| Lưu trữ dữ liệu ĐTDĐ lên wap portal | 10 | 10 |
| Báo gọi nhỡ | 11 | 11 |
| Chặn cuộc gọi/ tin nhắn SMS | 12 | 12 |
| Dịch vụ email/ chat | 13 | 13 |
| Chuyển vùng quốc tế/ Roaming | 14 | 14 |
| Video Call/ Gọi video | 15 | 15 |
| Mobile TV | 16 | 16 |
| Tin nhắn thoại | 17 | 17 |
| Hộp thư thoại | 18 | 18 |
| Dịch vụ nội dung số (Nhắn tin đến các tổng đài 8X, 9X, 7X, 6X….) | 19 | 19 |
| Quà tặng âm nhạc | 20 | 20 |
| Khác (nêu rõ)……………………….. | xx | xx |

1. Anh/ chị thường đăng kí/ cài đặt các dịch vụ GTGT cho khách hàng theo cách nào sau đây? **SHOWCARD\_SA**

|  |  |
| --- | --- |
| Sử dụng SIM chuyên dụng cho dịch vụ GTGT do nhà mạng cung cấp | 1 |
| Tôi cài đặt trực tiếp trên điện thoại của khách hàng | 2 |

1. Anh/ chị biết đến các dịch vụ GTGT thông qua những kênh nào? **SHOWCARD\_MA**

|  |  |
| --- | --- |
| Nhân viên bán hàng/ tiếp thị của nhà mạng | 1 |
| Đại lý cung cấp SIM | 2 |
| Báo chí | 3 |
| Trang web của các nhà mạng | 5 |
| Quảng cáo trên TV | 6 |
| Quảng các trên đài/ radio | 7 |
| Bảng quảng cáo ngoài trời | 8 |
| Tài liệu hướng dẫn do các nhà mạng cung cấp | 9 |
| Khác (nêu rõ) | x |

1. Doanh thu từ việc đăng kí/ cài đặt các dịch vụ GTGT cho khách hàng chiếm khoảng bao nhiêu phần trăm trong tổng doanh thu của cửa hàng anh/ chị?

|  |
| --- |
| Ghi nhận số %: |

1. Nhà mạng nào sau đây được khách hàng yêu cầu đăng kí dịch vụ GTGT nhiều nhất? **SHOWCARD\_SA**

|  |  |
| --- | --- |
| Viettel | 1 |
| Mobifone | 2 |
| Vinaphone | 3 |
| Vietnammobile | 4 |
| Gmobile | 5 |
| S-Fone | 6 |

**HỎI Q42 NẾU CHỌN CODE 2 Ở Q34**

1. Anh/ chị vui lòng cho biết lý do anh/ chị không kinh doanh dịch vụ đăng kí/ cài đặt dịch vụ GTGT tại cửa hàng mình? **SHOWCARD\_Chọn 2 câu trả lời**

|  |  |
| --- | --- |
| Chiết khấu/ hoa hồng thấp | 1 |
| Tốn thời gian | 2 |
| Ít người sử dụng | 3 |
| Không được các nhà mạng/ đại lý giới thiệu về các dịch vụ này | 4 |
| Tôi không thích kinh doanh dịch vụ này | 5 |
| Khác (nêu rõ) | x |

**HỎI TẤT CẢ**

1. Hiện tại, mọi người đều cho rằng cước gọi điện liên mạng (ví dụ gọi từ thuê bao Mobifone sang Viettel và ngược lại) mắc hơn so với gọi nội mạng giữa các thuê bao với nhau (ví dụ: Mobifone gọi Mobifone, Vinaphone gọi Vinaphone). Trong tương lai, nếu có một thẻ SIM giúp khách hànggọi liên mạng rẻ hơn so với gọi nội mạng thì mức độ anh/ chị sẽ giới thiệu thẻ SIM này đến khách hàng là như thế nào?

|  |  |
| --- | --- |
| Chắc chắn sẽ giới thiệu | 01 |
| Rất có thể sẽ giới thiệu | 02 |
| Có thể sẽ giới thiệu | 03 |
| Có thể sẽ không giới thiệu | 04 |
| Chắc chắn sẽ không giới thiệu | 05 |

**HỎI Q44NẾU CHỌN CODE 04/05 Ở Q43**

1. Anh/ chị vui lòng cho biết lý do anh chị sẽ không giới thiệu SIM gọi liên mạng này đến khách hàng trong tương lai?

**GHI NHẬN VÀO Ô BÊN DƯỚI**

|  |
| --- |
|  |
|

|  |
| --- |
| **TRUYỀN THÔNG VÀ TIẾP THỊ** |

1. Nguồn thông tin nào ảnh hưởng nhiều nhất đến quyết định chọn SIM số và thẻ cào nhà mạng nào để trữ hàng/ bán của anh/ chị? **SHOWCARD\_CHỌN TỐI ĐA 3 ĐÁP ÁN**

|  |  |
| --- | --- |
| TV | 1 |
| Báo chí | 2 |
| Radio/ Đài | 3 |
| Nhân viên bán hàng | 4 |
| Kinh nghiệm bản thân | 5 |
| Nhu cầu của khách hàng | 6 |
| Khác (nêu rõ) | 7 |

1. Anh/ chị biết đến các chương trình khuyến mãi của các nhà mạng qua những nguồn thông tin nào?

**SHOWCARD\_MA**

|  |  |
| --- | --- |
| Quảng cáo trên TV | 1 |
| Quảng cáo trên báo | 2 |
| Quảng cáo trên tạp chí | 3 |
| Quảng cáo trên mạng internet | 4 |
| Bảng quảng cáo (bảng quảng cáo lớn trên đường) | 5 |
| Băng rôn, poster, tờ bướm tại cửa hàng | 6 |
| Đài/ Radio | 7 |
| Chương trình tài trợ/ từ thiện | 8 |
| Tại điểm quảng cáo trong cửa hàng | 9 |
| Triển lãm/ hội chợ | 10 |
| Tờ rơi/ thư trực tiếp | 11 |
| Tin nhắn điện thoại | 12 |
| Bạn bè/ gia đình/ truyền miệng | 13 |
| Internet (trang web của nhà mạng/ nhà phân phối) | 14 |
| Nhà phân phối | 15 |
| Nhân viên tiếp thị | 16 |
| Điểm bán hàng lưu động tại chợ/ các nơi công cộng (trước cổng trường học, công viên, ngã tư vv) | 17 |
| Khác (nêu rõ)……………………….. | ................. |
| Không biết | 98 |
| Từ chối | 99 |

1. Gần đây anh/ chị có nghe nói hoặc thấy chương trình tiếp thị hay chương trình truyền thông (thông cáo báo chí, tài trợ, từ thiện, nào của các nhà mạng hay không?

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Có | 1 | **HỎI Q48** |
| Không | 2 | **Cám õn và tặng quà** |

1. Anh/ chị vui lòng cho biết đó là chương trình của nhà mạng nào? **SA**

|  |  |
| --- | --- |
| Viettel | 1 |
| Mobifone | 2 |
| Vinaphone | 3 |
| Vietnammobile | 4 |
| Gmobile | 5 |
| S-Fone | 6 |

1. Anh/ chị có thể mô tả một chút về chương trình đó được không? Tên và nội dung của chương trình đó là gì? Anh/ chị có thể mô tả theo trí nhớ của mình, không cần chính xác hoàn toàn.

| **STT** | **Nhà mạng** | **Tên chương trình** | **Nội dung** |
| --- | --- | --- | --- |
| **1** |  |  |  |
| **2** |  |  |  |
| **3** |  |  |  |
| **4** |  |  |  |

**TRANG CUỐI BẢN CÂU HỎI**

Trong tương lai, chúng tôi có thể sẽ liên lạc lại với anh/chị cho các cuộc nghiên cứu khác.Chúng tôi có thể cung câp thông tin liên lạc của anh/chị cho các phỏng vân viên của chúng tôi để liên lạc với anh/chị khi cần không?**[SA]**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **SA** |  |
| Đồng ý | 1 | Đọc câu hỏi: Cảm ơn anh/chị đồng ý tham gia các cuộc nghiên cứu của chúng tôi sau này.  Xin Anh/chị lưu ý là chúng tôi có thể sẽ sử dụng lại một vài thông tin của anh/chị mà chúng tôi ghi nhận ngày hôm nay để có thể mời anh/chị tham gia vào đúng loại hình nghiên cứu của chúng tôi. |
| Không | 2 | Cảm ơn và kết thúc |

**CAM KẾT CỦA ĐÁP VIÊN: *Đáp viên bắt buộc phải ký nhận khi hoàn thành cuộc phỏng vấn.***

Tôi rất hài lòng về cuộc phỏng vấn này và tôi cũng có nhận quà sau khi cuộc phỏng vấn kết thúc.

NGÀY PHỎNG VẤN \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ CHỮ KÝ ĐÁP VIÊN

**CAM KẾT CỦA PVV: *PVV bắt buộc phải ký nhận khi hoàn thành cuộc phỏng vấn.***

Tôi cam kết rằng tôi trực tiếp thực hiện cuộc phỏng vấn này với đáp viên và tôi bảo đảm đã tuân thủ các quy định do ICC/Esomar Hội Nghiên Cứu Thị Trường ban hành. Tôi cam kết rằng đáp viên không phải là bạn bè hay thân thuộc của tôi và tôi cũng không có phỏng vấn đáp viên này trong vòng 6 tháng qua.

NGÀY PHỎNG VẤN \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ CHỮ KÝ PHỎNG VẤN VIÊN:

**PHẦN GHI NHẬN LỖI / SAI SÓT CỦA PVV (DP THỐNG KÊ)**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **#** | **Dạng lỗi** | **Số lượng** |
| 1 | Sai đường dẫn |  |
| 2 | Chất lượng |  |
| 3 | Câu hỏi mở |  |
| 4 | Trang đầu |  |
| **Tổng số lỗi của PVV** | |  |

**XIN CÁM ƠN ANH CHỊ ĐÃ DÀNH THỜI GIAN CHO CUỘC KHẢO SÁT NÀY**