

ENQUÊTE DE RECENSEMENT DES MINI-DÉPÔTS DE SOBRAGA À LIBREVILLE

INTRODUCTION

Bonjour Mme/M. Je me nomme [Nom de l'enquêteur]. Dans le cadre de l'amélioration continue de ses activités commerciales et logistiques, SOBRAGA s'engage à renforcer sa collaboration avec les acteurs stratégiques du marché local. Nous souhaitons recueillir des informations détaillées sur les dépôts de boissons indépendantes à Libreville et dans les zones environnantes ; afin de mieux comprendre votre fonctionnement, vos capacités et besoins spécifiques et mieux vous accompagner. Votre participation est très importante pour nous.

Cet entretien nous prendra en moyenne 15 - 20 minutes. Est-ce que nous pouvons prendre quelques minutes de votre temps pour discuter de ce sujet ?

Nous vous rassurons que les données collectées dans le cadre de cet entretien sont strictement confidentielles et seront traitées dans l'anonymat.

Identifiant de l'enquêteur	
----------------------------	--

I. INFORMATIONS GÉNÉRALES DUI DEPOTS

Q.1. Date du jour :

Q.2. Ville :

Q.3. Quartier :

Q.4. Localisation précise (référence)

Q.5. Quel est le nom du dépôt ?

Q.6. Première année d'exercice :

Q.7. Numéro d'enregistrement (s'il existe)

Q.8. Adresse complète :

Q.9. Coordonnées GPS :

II. INFORMATIONS SUR LE RESPONSABLE

Q.10. Nom du responsable :

Q.11. Numéro(s) de téléphone :

Q.12. Email :

III. CAPACITÉ ET ORGANISATION DU DÉPÔT

Q.13. Quel est le nombre maximal de casiers que vous pouvez stocker ?

Q.14. Quel est le nombre de salariés/ employer exerçant dans ce point de ravitaillement ?

Q.15 Disposez-vous de véhicules pour vos activités ?

Oui	<input type="text"/>	Non	<input type="text"/>
-----	----------------------	-----	----------------------

Q .15. a) Si oui, combien et de quel type ?

IV. ACTIVITÉ COMMERCIALE

Q.16. Quel est votre volume moyen des ventes en casiers (nombre de casiers) / semaine ?

Q.17. Quel est votre volume moyen des ventes en casiers (nombre de casiers) / mois ?

--

Q.18. Quels sont les marques de boisson que vous commercialisez (incluant celles de SOBRAGA ou autres) ?

1	
2	
3	
4	
5	
6	

Q.19. Quel est votre fréquence d'approvisionnement auprès de vos fournisseurs de boissons ?

Quotidienne (chaque jours)	
Hebdomadaire (chaque semaines)	
Mensuelle (chaque mois)	
Autres	

Q. Y a-t-il des périodes de forte ou faible activité dans l'année ?

Oui		Non	
-----	--	-----	--

Q. Si oui, lesquelles ?

--

Q.20. Quel est le nombre des grossistes partenaires chez qui vous vous approvisionnez régulièrement ?

--

Q.231. Donner les noms de ces grossistes partenaires (si connus) :

1	
2	
3	

Q.22. Quel est leurs localisation précise (référence)

1	
2	
3	

Q.23. Combien de fois par semaine ou par mois passez-vous commande auprès d'eux ?

1	
2	
3	

V. OPPORTUNITÉS ET BESOINS

Q.23. Seriez-vous intéressé par des promotions ou avantages spécifiques sur les produits SOBAGA ?

Oui		Non	
-----	--	-----	--

Q.24. Quelles difficultés rencontrez-vous des difficultés dans l'approvisionnement actuel :

Aucune	
Problèmes logistiques	
Disponibilité des produits	
Prix élevés	
Autres (préciser)	

Q.25. Quels types de support jugeriez-vous utiles pour améliorer votre activité ?

Réductions/promotion sur volume d'achat	
Optimisation des livraisons	
Formation des employés	
Autres (préciser)	

Q.26. Quelles sont vos suggestions pour améliorer la collaboration avec les fournisseurs actuels ?

--

Q.27. Photographie de point de vente

--

Merci pour votre participation !