

1
Krenućemo sa pitanjima o Vašoj firmi

1a
Kada pomislite na NEBI, koju prvu asocijaciju imate?

Dobra usluga, povoljne cene, ljubazno osoblje.

1b
Kada bi Vas neko pitao da predstavite svoj asortiman, kako bi ste predstavili Vaše proizvode/ponudu?

Nаш asortiman robe je u skladu sa potrebama naših kupaca, na jednom mestu mogu da kupe, obezbede sve sto im je potrebno za normalno funkcionisanje njihovog objekta.
Nas asortiman sadrzi vise od 100 artikala tu ubrajamo suhomesnate proizvode, sireve, razne nadeve, zamrznute proizvode... i kupac nije ogranicen na samo jedan proizvod, nego moze da odabere po kvalitetu ili ceni ono sto je za njegov objekat potrebno.

1c
Šta novim sajtom želite da prenesete potencijalnom kupcu?

Zelimo da novim kupcima omogucimo slikovit prikaz nasih proizvoda, a vec postojecim da omogucimo brze trebovanje robe i informacije o novim artiklima koje imamo u ponudi.

1d
Zašto ste poželeli da napravite sajt?

Unapredjenje poslovanja.

1e
Šta po Vama predstavlja kvalitet?

Predstavlja jednu celinu koju treba da obezbedi nasa trgovina. Dobar proizvod, dobra usluga na duze staze.

1f
Da li imate konkurenciju?

Yes

1g
Šta Vam se dopada kod njih?

Imaju svoje sajteve, kao i to da primenjuju savremene tehnologije na radu.

1h
Šta Vam se ne dopada?

Nemaju kvalitetan pristup na duze staze i stalno menjaju cene. Mi se trudimo da ispostujemo to sto oni nemaju.

1i
Šta je to dodatno što pružate kupcima?

Ne znam.

1j
Po čemu se NEBI razlikuje od drugih?

Porodicna firma. Preko 15 godina poslovanja. Kvalitetan odnos sa klijentima.

1k
To po čemu se razlikujete, kojom ocenom bi ste tu uslugu ocenili prema klijentima?

8 out of 10

1l
Koji cilj želite da postignete u poslovanju u bližoj budućnosti?

Da sto bolje osiguramo nas polozej na trzistu.

1m
Ako postignete poslovni cilj koji ste zacrtali, koje će Vaše lične potrebe biti zadovoljene?

.

1n

Da je Naturally Divine osoba, koja od navedenih karakteristika bi najbolje opisala njegovu/njenu ličnost?

Pouzdati

Lojalni

1o

Šta bi ste voleli da drugi misle o vašoj firmi?

Pouzdati, poštteni i poslovni

1p

Da li nudite nešto što konkurencija nema u ponudi? Zašto oni to ne nude?

.

1q

Šta direktno utiče na Vaše poslovanje?

Dobre cene, saradnja sa klijentom.

1r

Šta je najbitnije kod prodaje na veliko?

Cena, kvalitet i dobri kupci

1s

Šta novo planirate u poslovanju?

Mozda prosirenje postojećih kapaciteta

1t

Da li ste nešto izgubili što bi ste želeli da sada povratite ? (tržište, klijente, poziciju ili slično)

Ne znam

1u

Koji su koraci prilikom prodaje?

Pronaći kupca ili da kupac pronadje nas preko preporuke ili sredstava informisanja.

Ponuditi dobar proizvod, cenu i pružiti dobru uslugu.

Sklopiti posao na obostrano zadovoljenje.

Pratiti tok saradnje.

Kupac dolazi u nas Lager po robu ili se roba dostavlja na adresu.

Kupac prvo treba da trebuj robu sto bi u buducnosti mogao da uradi preko sajta. Zaposleno lice prima porudzbinu ona se prosledjuje na radnika u lageru, roba se priprema i ceka kupca (ako dolazi u lager)

Ako kupac zeli dostavu, mora minimum dan ranije da posalje trebovanje.

1v

Da li imate poslovnu saradnju sa drugim firmama (B2B) ?

Da.

1w

Po čemu želite da ljudi prepoznaju NEBI?

Zelimo da nasi klijenti budu zadovoljni.

1x

Koji su Vaši tačni zahtevi u pogledu budućeg veb sajta?

Trebavanje preko sajta, da kupac moze kroz svoj user name da se uloguje da i da izabere ono sto zeli.

Da bude lep za oko, da privuce kupca. Da slike nasih proizvoda budu da njemu.

2

Sjajno. U nastavku su pitanja o samim proizvodima

2a

Koji proizvod preferirate da prodajete kupcima?

Trapist, suhomesnati proizvodi.

2b
Koji proizvodi se najbolje prodaju?

Sa dobrom cenom u odnosu na konkurenciju. Uglavnom su to proizvodi za picerije, grill i

2c
Zbog čega su oni najprodavaniji?

No response

2d
Hvala. Koji od navedenih karakteristika bi odlučivalo na Vašu odluku da Vi kupujete neki proizvod NEBI-a?

☐ price Cena

2e
Koje bi ste još proizvode hteli da imate u svojoj ponudi?

No response

2f
Koji su najbitniji sertifikati/izveštaji o kvalitetu, koje posedujete i koje bi ste izdvojili?

No response

2g
Da li postoje predrasude o Vašim proizvodima?

No response

3
U redu, pri samom smo kraju :) Hajde da saznamo nešto o prosečnom kupcu NEBI-a.

3a
Šta je to što kupci najčešće pitaju?

.

3b
Kada kupac kupuju nešto od NEBI-a, zbog čega mu je to bitno?

Kupac zna da će uvek dobiti svež proizvod po dobroj ceni.

3c
Da li postoji još nešto zbog čega mu je to bitno?

.

3d
Da li kupce možete svrstati u određenu starosnu dob?

☐ 25 - 34

☐ 35 - 44

☐ 45 - 54

☐ 55 - 64

3e
Da li više kupuju muškarci ili žene?

No response

3f
Koliko su informisani prilikom kupovine?

No response

3g
U kom trenutku se odluče da kupe nešto od vas?

Obicno kroz preporuku poznanika

3h
Kojeg statusa su ljudi koji kupuju? U braku, razvedeni, samci...

No response

3i
Kojoj finansijskog grupi pripadaju kupci?

Srednji sloj

3j
Koji nivo školovanja poseduju?

Srednja škola, po mojom pretpostavci

3k
Na koji način su čuli za NEBI?

Preporuka

3l
U vezi čega se dvoume kada kupuju ?

No response

3m
Šta ih je odbilo u procesu kupovine?

No response

3n
Šta ih to zbunjuje u ponudi?

No response

3o
Koje su kritike koje imaju nakon kupovine?

Nekad se desi greska u ceni ali to se sve regulise kasnije

3p
Koja je najveća kritika koju ste dobili?

No response

3q
Gde je nastao nesporazum?

No response

3r
Koliko ste do sada imali kupaca, od početka poslovanja?

No response

3s
Koga bi ste pozvali da Vam bude preporuka?

.