

Dados cadastrais: preenchimento somente na versão online.

Questionário premiação Distribuidor Preferido 2009

Qual é o perfil de sua empresa? (selecione apenas uma opção)

Distribuidor de Volume - Distribuidores de TI e Telecom focados na venda de produtos de alto giro e pulverizada, com grande número de revendas ativas.

Distribuidor de Valor Agregado – VAD - Distribuidores de TI e Telecom focados na oferta de soluções completas (hardware, software e serviços), por meio de revendas com expertise em projetos.

1. Qual é o tipo de Controle Acionário de sua empresa:

Capital Aberto	
Capital Fechado	
Capital pulverizado	
Familiar	
Subsidiária de grupo empresarial	
Aberta com controle definido	
Franquia	

2. Qual o Faturamento Bruto Anual (em R\$) de sua empresa nos períodos abaixo? (POR FAVOR DESCREVA DA SEGUINTE FORMA: EX. R\$100 MILHÕES) – ESTA PREGUNTA É CRUCIAL PARA ANÁLISE, CASO NÃO POSSA RESPONDER, COLOQUE NO BOX “CONFIDENCIAL”)

2007 (R\$/ milhões)	2008 (R\$/ milhões)	PREVISÃO 2009 (R\$/ milhões)

3. Quantos funcionários sua empresa possui?

- a) Até 19
- b) De 20 à 49
- c) De 50 à 99
- d) De 100 à 199
- e) De 200 à 499
- f) Acima de 500

4. Há quanto tempo sua empresa opera no Brasil?

- a) Até 5 anos
- b) De 6 a 10 anos
- c) De 11 a 15 anos
- d) De 16 a 30 anos
- e) Acima de 31 anos

5. Quantos Centros de Distribuição sua empresa possui hoje, no Brasil?

- 1. Onde? _____
- 2. Onde? _____
- 3. Onde? _____
- 4. Onde? _____
- 5 ou mais. Onde? _____

6. Cite seus 3 principais canais clientes e informe o nome, telefone e e-mail deles.

CLIENTE 1 _____

CLIENTE 2 _____

CLIENTE 3 _____

7. Cite as 5 categorias de produtos mais importantes no seu portfólio (ou seja, as mais representativas nas vendas) e aponte quanto cada uma representa no faturamento.

Categoria	% Faturamento
Notebooks	
Servidores	
Desktops	
Acessórios (mochilas, pastas, mouse pad...)	
Acessórios Multimídia (mouse, pendrive,..)	
Câmeras Fotográficas	
Câmeras IP	
Estabilizadores	
Impressoras jato de tinta	
Impressoras laser	
Impressoras térmicas	
Monitores	
Multifuncionais	
Projetores	
No breaks	
Cabeamento estruturado	
Hubs/Switches	
Placas de rede	
Roteadores	
Antivírus	
Anti-Spam	
Criptografia	
Deteccão de intruso	
Filtro de Conteúdo	
Firewall	
Monitoramento remoto	
Suíte UTM (antivírus, anti-spyware, firewall...)	
Gerenciamento Remoto	
Off Shore	
Outsourcing Impressão	
Banco de dados	
BI	
CRM	
ERP	
Ferramentas de Desenvolvimento	
Games	
Otimização de Aplicativos	
Sistema operacional	
Software de Design Gráfico	
Software de armazenamento	
Dispositivo de backup	
Disco rígido	
Software de backup	
Virtualização	
Cartucho/toner	
Mídias removíveis	
Papel	

PABX / PBX	
Rádio	
Smart Phones / PDA	
Soluções de VoIP / Telefonia IP	
Wireless	
Outros	
TOTAL (DEVE SOMAR 100%)	

8. Quais são as 5 principais marcas que sua empresa vende? Assinale também se compra diretamente do fabricante ou não.

Fabricante (Marca)	Direto do fabricante? (Sim/Não)	Frequência de Compra
		Até 1 dia De 2 a 5 dias De 6 a 10 dias De 11 a 15 dias De 16 a 20 dias Mais de 21 dias

9. Quais regiões a sua empresa atua?

Região Norte Região Nordeste Estados centro-oeste Região sudeste Região sul

9a. Quais estados a sua empresa atua?

(Estados Norte) (Estados Nordeste) (Estados Centro-oeste) (Estados sudeste) (Estados sul)

10. Para cada região que atua, informe as perguntas abaixo:

Região	Tempo de entrega . Até 2 horas . Até 4 horas . Até 8 horas . Até 12 horas . Até 24 horas . Até 36 horas . Até 72 horas . De 4 dias a uma semana . De uma semana a duas semanas	Valor Médio do Frete (R\$) . Até R\$10,00 . Mais de R\$11,00 a 15,00 . Mais de R\$15,00 a R\$35,00 . Mais de R\$35,00 a R\$50,00 . Mais de R\$50,00 a R\$100,00 . Mais de R\$100 a R\$200,00 . Mais de R\$200,00 a R\$300,00 . Acima de R\$300,00	Tipo . Roadshow . Treinamento técnico . Treinamento comercial . Seminário . Workshop	Nº de Roadshows por região (caso realize roadshows)	Pessoas treinadas por ano . Até 20 pessoas . Entre 20 a 50 pessoas . Entre 50 a 100 pessoas . Entre 100 a 200 pessoas . Entre 201 a 400 pessoas . Entre 401 a 500 pessoas . Entre 501 a 1000 pessoas . Entre 1001 a 2000 pessoas . Entre 2001 a 5000 pessoas . Mais de 5000 pessoas	Nº de Canais ativos . Até 20 canais . Até 50 canais . Até 100 canais . Até 200 canais . Entre 201 e 500 canais . Entre 501 e 1000 canais . Entre 1001 a 1500 canais . Entre 1501 a 2000 canais . Entre 2001 a 5000 canais . Entre 5001 a 10.000 canais . Mais de 10.000 canais
Nordeste						
Centro-Oeste						
Sudeste						
Sul						

11. Quantas pessoas da sua empresa estão envolvidas no Atendimento/Suporte e qual o tempo médio gasto para resolução dos problemas?

Atendimento (Informações, vendas...)	Tempo Médio	Suporte (Técnico)	Tempo Médio
Até 5 pessoas Até 10 pessoas Até 20 pessoas Entre 21 a 50 pessoas Entre 51 a 100 pessoas Mais de 100 pessoas	Até 10 minutos Até 30 minutos Até 1 hora Mais de 1 hora a 2 horas Mais de 2 horas a 5 horas Mais de 5 horas a 8 horas Mais de 8 horas a 24 horas Mais de 24 horas a 48 horas Até 72 horas Mais de 72 horas	Uma pessoa Até 5 pessoas De 6 a 10 pessoas De 11 a 15 pessoas De 16 a 20 pessoas Mais de 20 pessoas	Até 10 minutos Até 30 minutos Até 1 hora Mais de 1 hora a 2 horas Mais de 2 horas a 5 horas Mais de 5 horas a 8 horas Mais de 8 horas a 24 horas Mais de 24 horas a 48 horas Até 72 horas Mais de 72 horas

12. Sua empresa disponibiliza linha de crédito para suas vendas?

() sim () Não

Se sim:

Informe qual o valor anual de crédito disponível : R\$ _____

Qual o nº de vendas que tiveram acesso ao crédito? _____

13. Se sua empresa tem site, informe o que ele oferece:

Sim/Não

E-commerce	
Informações sobre produtos	
Suporte on-line	
Ouvidoria	
Conteúdo (noticias, eventos etc.)	
Serviços	
Não tem site	

14. Como é a Política de Faturamento e qual a divisão percentual? – os percentuais devem totalizar 100%

Tipo de Faturamento	%
Direto ao Canal	
Direto ao usuário final	
Outros	

15. Nos casos de RMA: Quem é responsável pelo pagamento do frete? Qual o tempo médio gasto para resolução do problema e qual o percentual que o valor desses produtos representa no seu faturamento?

Responsável pelo frete:	Tempo Médio gasto (horas)	% do faturamento
	Até 1 hora Mais de 1 hora a 5 horas Mais de 5 horas a 10 horas Mais de 10 horas a 24 horas Mais de 24 a 36 horas Mais de 36 a 72 horas Mais 72 a 120 horas Mais de 120 a 360 horas Mais de 360 horas	
Fabricante		
Canal		
Distribuidor		

16. Em sua empresa, como são tratadas as questões sobre Especialização e Certificação de Canais?

	Especialização de Mercado	Certificação
É uma prioridade da estratégia da empresa		
Possui iniciativas pontuais		
Não existe um plano estruturado		

17. Quantos profissionais a empresa certificou formalmente em 2007, 2008 e qual a projeção para 2009?

Profissionais certificados 2007	Profissionais certificados 2008	Projeção de certificação 2009

18. Quais as operações que sua empresa desenvolve hoje e quanto (em %) cada operação contribui no faturamento? – os percentuais devem totalizar 100%

Tipo de operação	% faturamento
Integração (fabricação de computadores)	
Revenda (ponto próprio de vendas)	
Distribuição	

19. Quanto é a sua verba de Fundos de Marketing Cooperado por ano (2008) e qual o percentual utilizado em cada ação?

Valor da Verba (R\$) _____ (se não possui verba, coloque 0,00)

Tipo de ação	% por ano
Mídia (Revista, internet, jornal, outdoor, busdoor)	
Mídias Alternativas (mídias interiores, elevadores, Metrô...)	
Evento próprio e eventos de terceiros (treinamentos, seminários,...)	
Road-shows	
Spif	
Custo de Representação e Relacionamento	
Confecção e Impressão de material promocional (banners, flyers, folders, brindes...)	
Outros:	

20. Qual o número de canais ativos da sua empresa nos períodos:

1º semestre 2008	2º semestre 2008	1º semestre 2009	De abril a junho 2009

Caso sua empresa seja uma Distribuidora de Volume, responda somente a próxima questão.

21. Qual é o volume de mercadorias que sua empresa tem em estoque e qual é o tempo médio que a mercadoria fica no estoque?

Volume médio de mercadorias	Tempo médio em estoque
Até R\$1.000	Até 10 dias
Mais de R\$1.000 a R\$5.000	De 11 a 15 dias
Mais de R\$5.000 a R\$10.000	De 16 a 20 dias
Mais de R\$10.000 a R\$20.000	De 21 a 30 dias
Mais de R\$21.000 a R\$50.000	De 31 a 45 dias
Mais de R\$50.000	De 46 a 60 dias
	Mais de 60 dias

A partir da próxima questão, o questionário será direcionado somente aos Distribuidores de Valor Agregado (VAD).

22. A sua empresa oferece ferramentas de gestão para canais? Exemplifique quais:

Tipos	Sim/não?	Quais?
Treinamentos de Gestão empresarial (treinamentos, seminários)		
Desenvolvimento de plano de negócios e de marketing conjunto		
Informações de gestão no site		
Outros		

23. Aponte os mecanismos de geração de leads aplicados por sua empresa:

Mecanismos	Sim/Não?
Campanhas de marketing	
Encontro de Canais e clientes	
Ferramentas de marketing disponíveis no site	
A empresa não possui uma política de geração de leads	

24. Como é feito o acompanhamento dos projetos dos seus clientes?

Ação	Sim/Não	Periodicidade (em dias)
Cada gerente de conta é responsabilizado em fazer o acompanhamento do projeto		
Há uma equipe diferente de Vendas focadas em acompanhar o projeto		
Os projetos são acompanhados através de sistemas focados nessa prática		
Outros:		

25. Como é tratada a Gestão de Forecast em sua empresa?

Ação	Sim/Não	Periodicidade (dias)
Há uma pessoa ou Dpto focado na análise continua?		
Há revisões contínuas? Se sim, qual a periodicidade?		
Há reuniões de forecast junto aos fabricantes? Se sim, qual periodicidade?		
Não fazemos acompanhamento de Forecast		

26. Quais informações sua empresa disponibiliza para os fabricantes e em qual freqüência que isso acontece?

TIPO	Freqüência (meses)
Análises de Vendas	
Análises de Ciclo de Produto	
Análises de Mercado	
Outros	

**Fim.
Obrigado pela participação!**