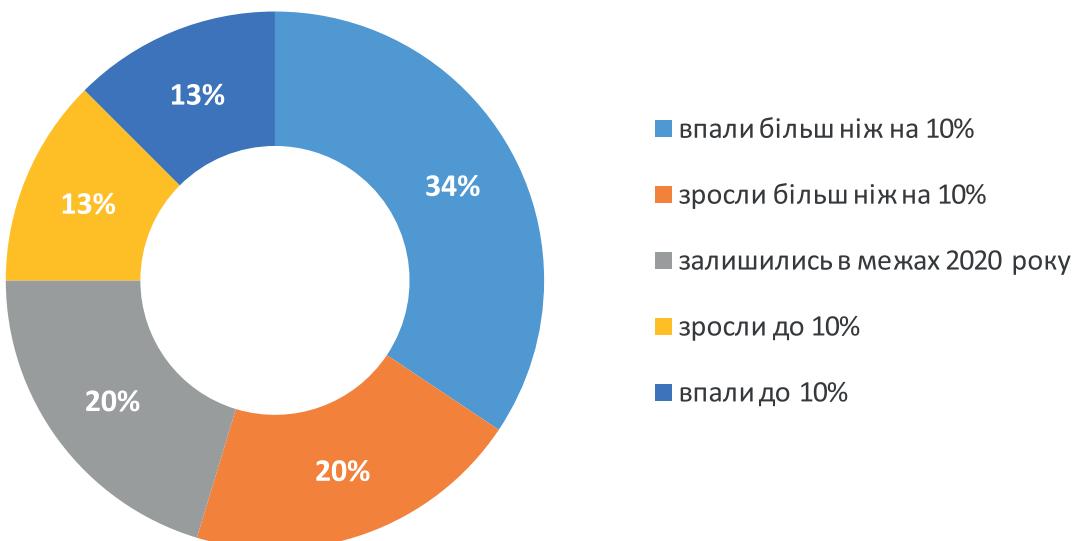


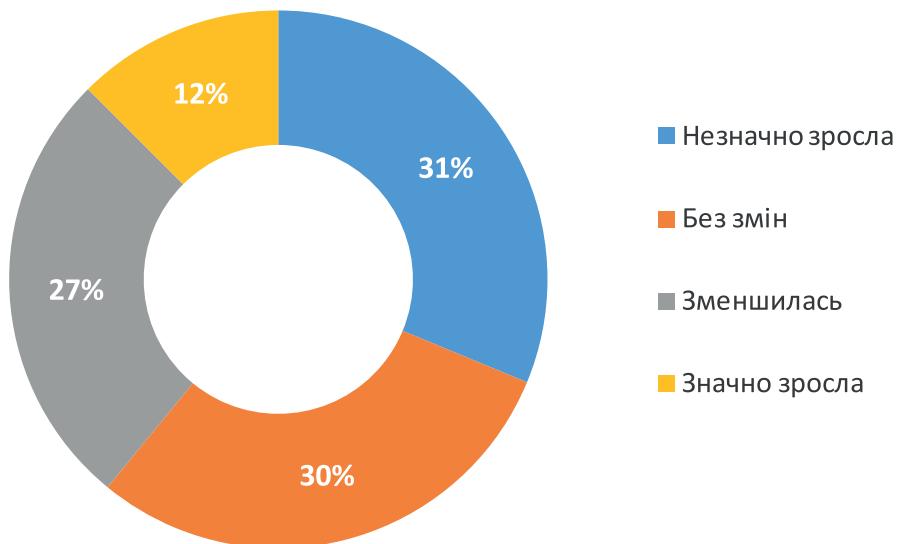
## Оцініть середньомісячний трафік у віконних салонах у 2021 році в порівнянні з 2020 роком?



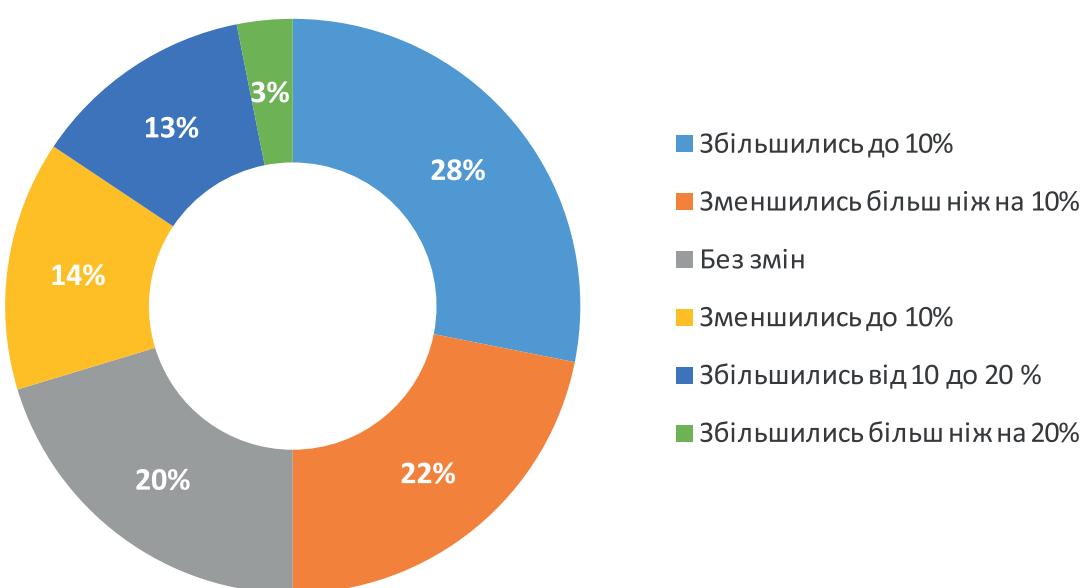
## Порівняйте ваші загальні продажі у 2021 році відносно 2020 року



**Дайте оцінку продаж економ сегменту в порівнянні зі стандартом у 2021 році**



**Оцініть ваші продажі преміум-сегменту у 2021 році в порівнянні з 2020 роком**



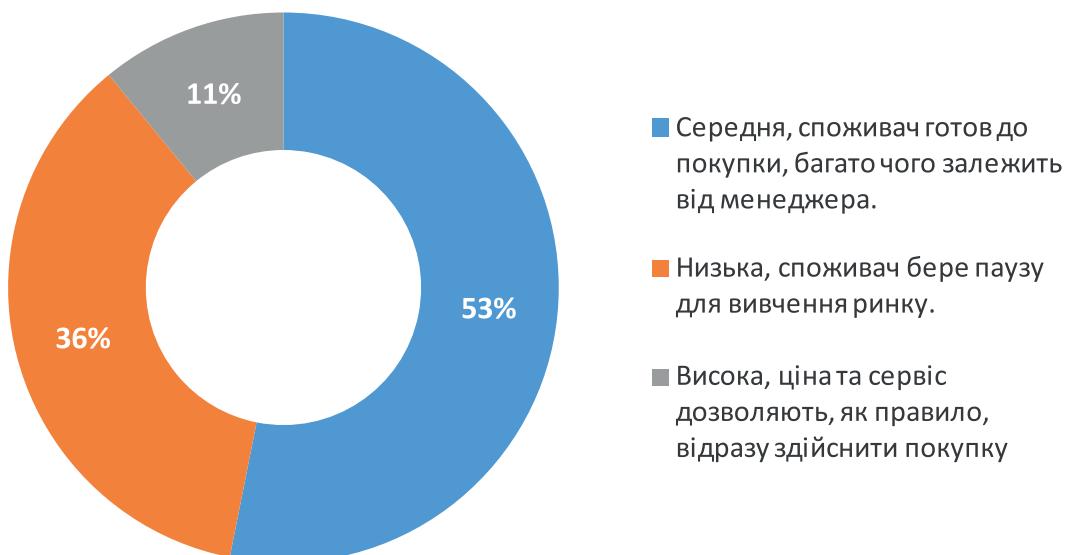
### Оцініть поведінку покупців у 2021 році



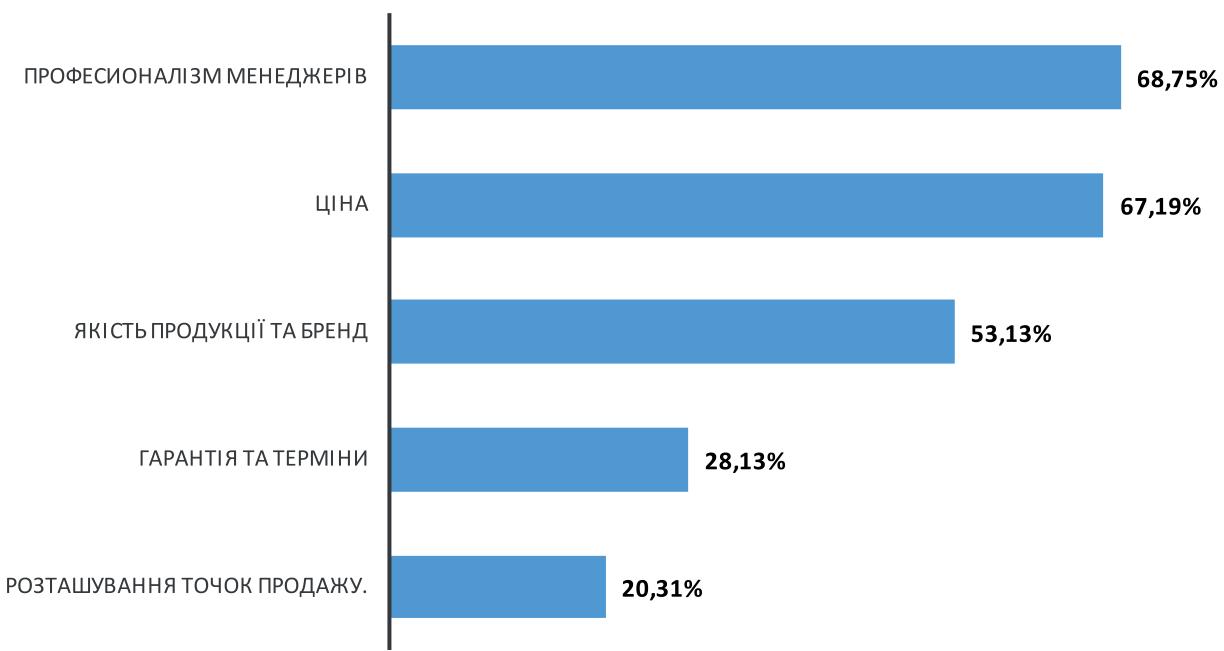
### Оцініть середню інформованність відвідувачів ваших салонів



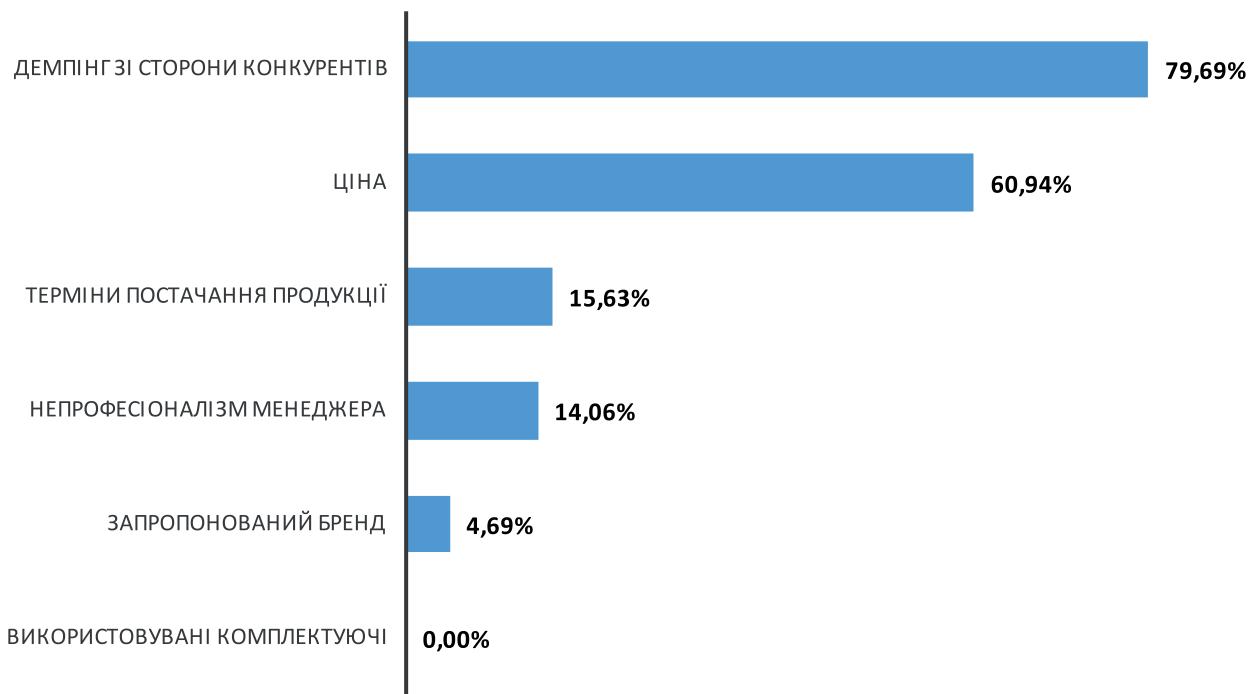
## Оцініть готовність споживача здійснити покупку відразу після звернення в салон



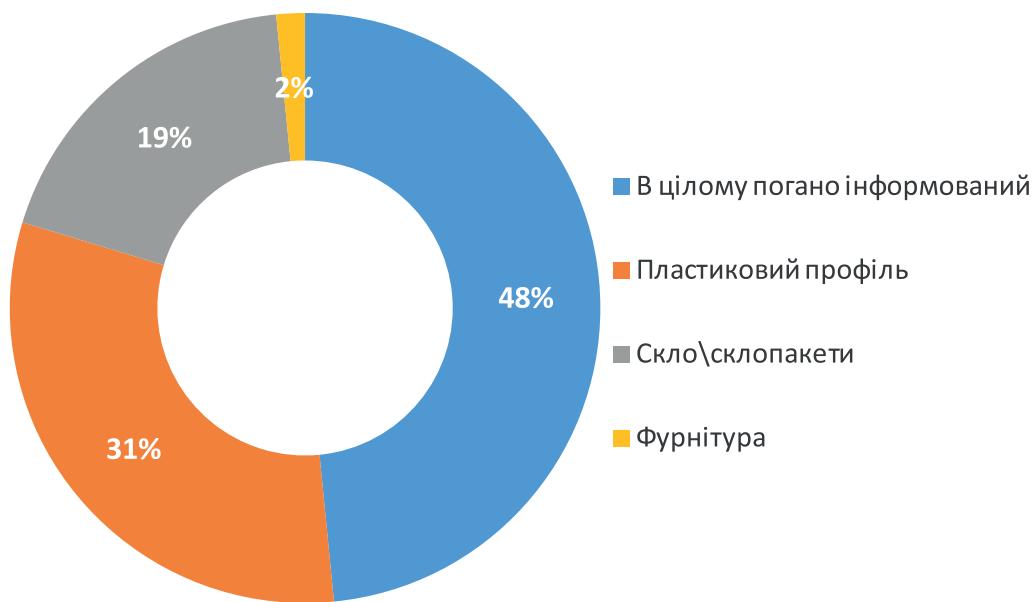
## Фактори, що найбільше впливали на результати ваших продаж у 2021 році



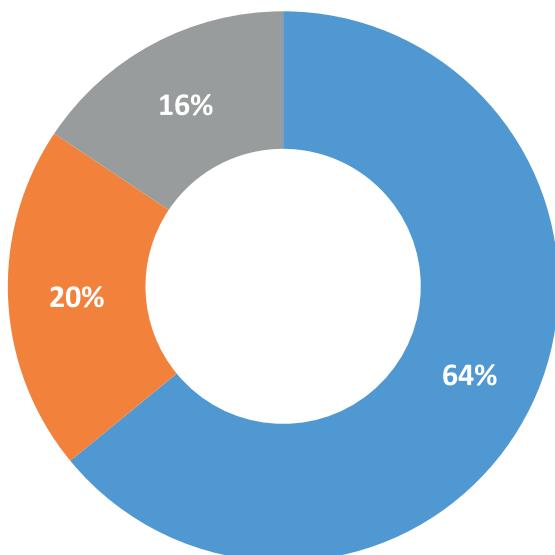
### Найбільш часті причини втрати клієнта у 2021 році



### Про що найбільш повно інформований покупець?

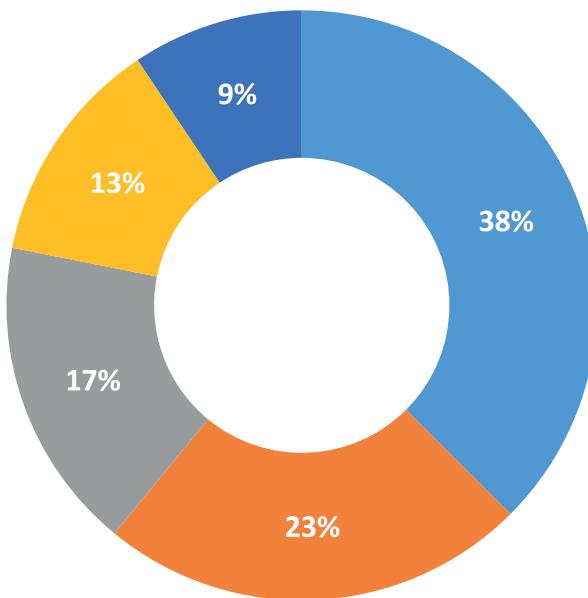


## Як споживачі відносилися до вітчизняних комплектуючих у 2021 році?



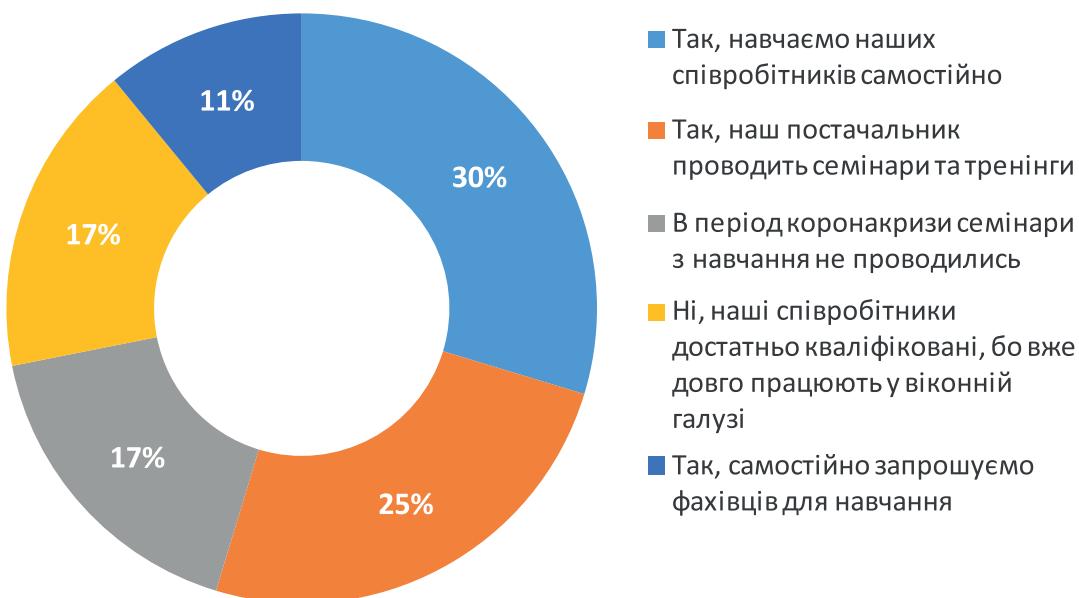
- Нейтрально або позитивно, країна-виробник не принципова.
- Негативно, бажання отримати продукцію з європейських комплектуючих
- Пропонуємо вікнатальки з імпортних комплектуючих

## У чому, взагалі, проявляється некомпетентність менеджерів?



- Невміння презентувати та втримати замовника
- Поєднання всього вище перерахованого
- Низька швидкість реакції на звернення
- Незадовільне знання товару
- Низька фінансова мотивація

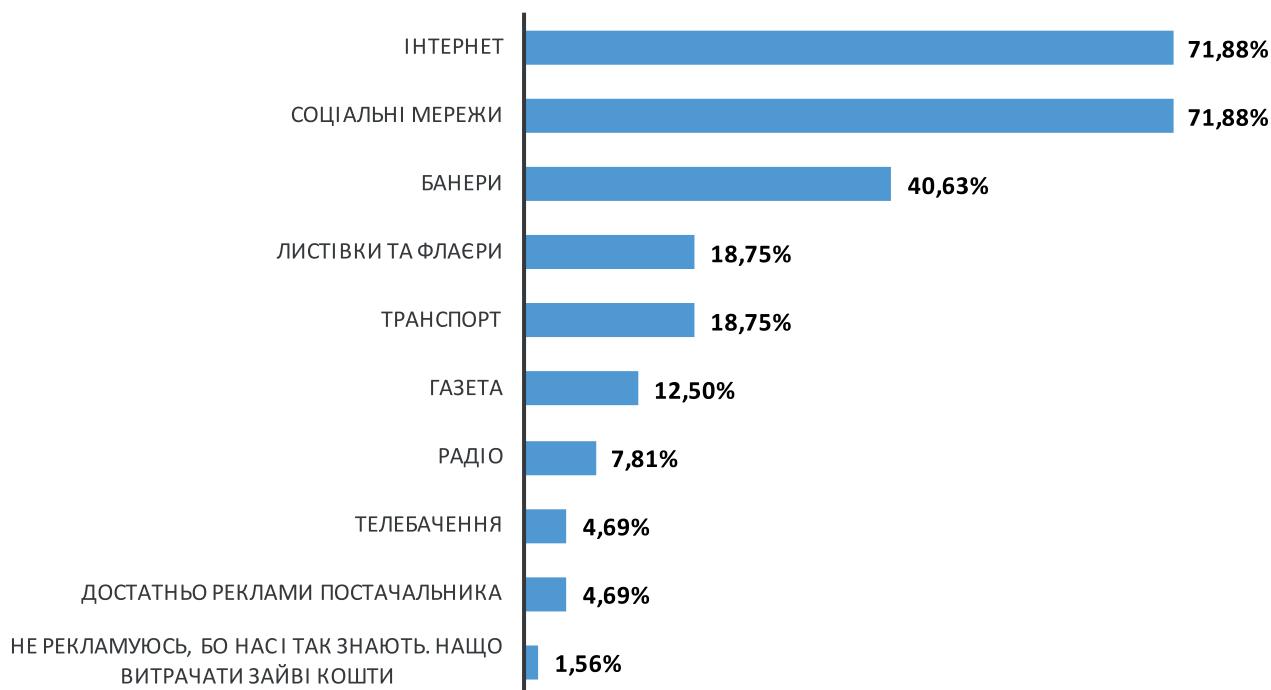
### Проводите ви навчання свого персоналу?



### Яку роль грає рекламна продукція виробників вікон, профільних систем та комплектуючих в салонах?



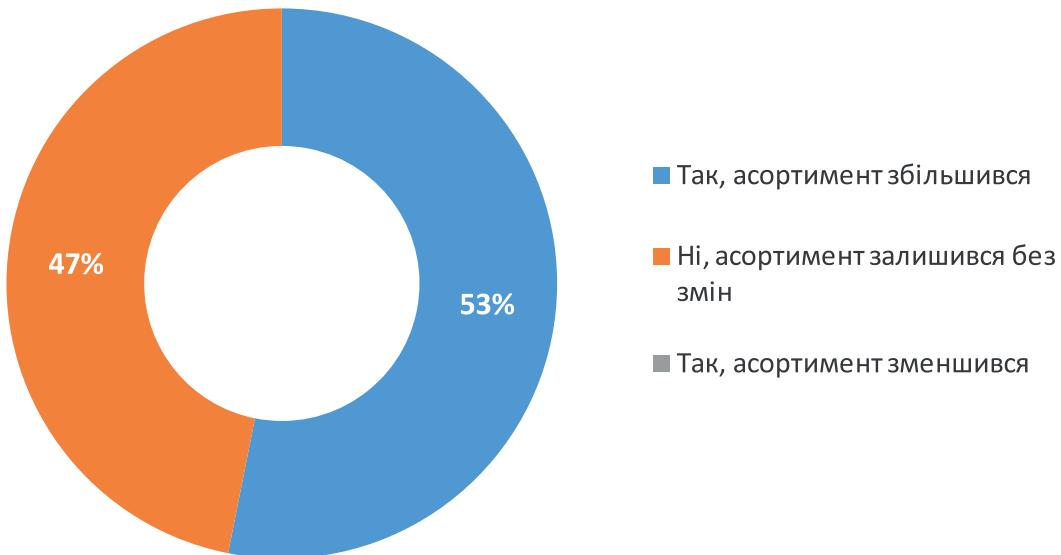
### Які канали реклами ви використовуєте?



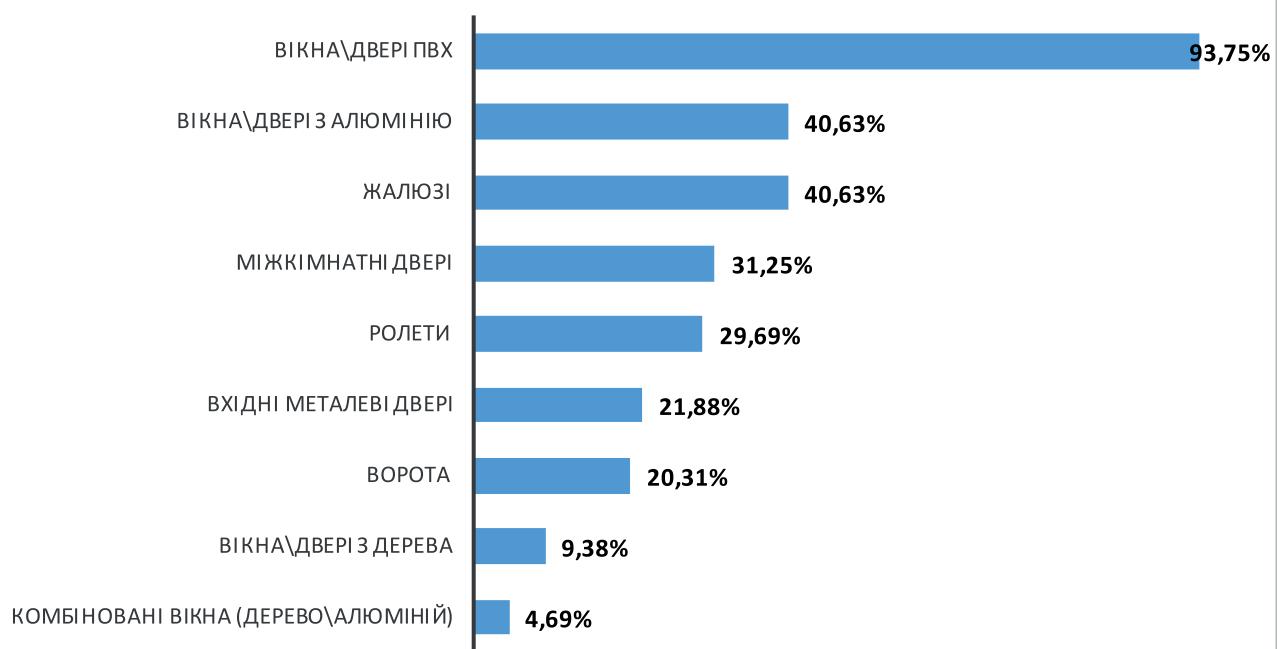
### Чи є у вас своя сторінка в соціальних мережах, зокрема у Facebook чи Instagram?



## Чи змінився асортимент продукції, яку ви пропонували клієнтам?



## Що входить в асортимент продукції, яку ви пропонуєте покупцю?



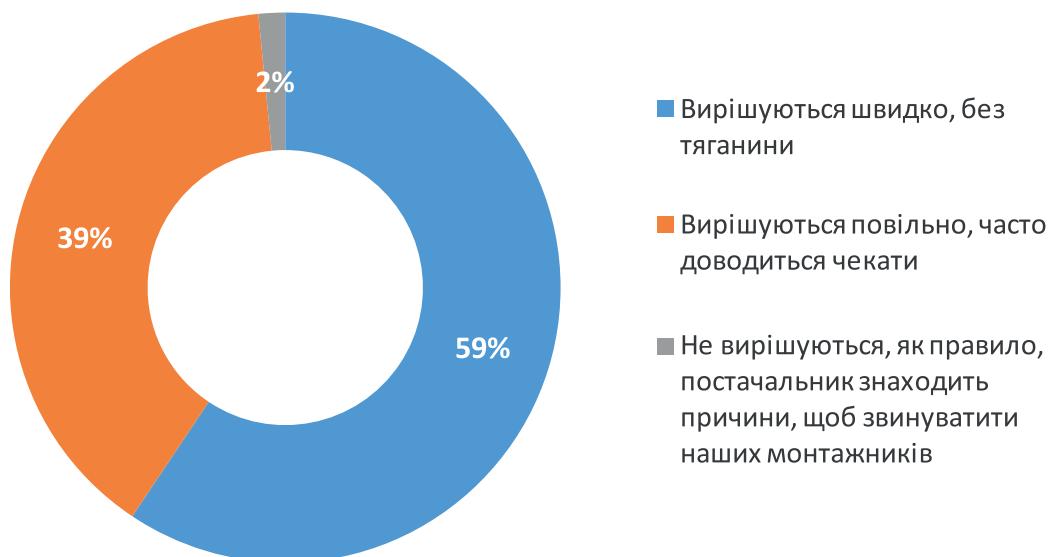
## Розставте пріоритети при роботі з постачальником у 2021 році?



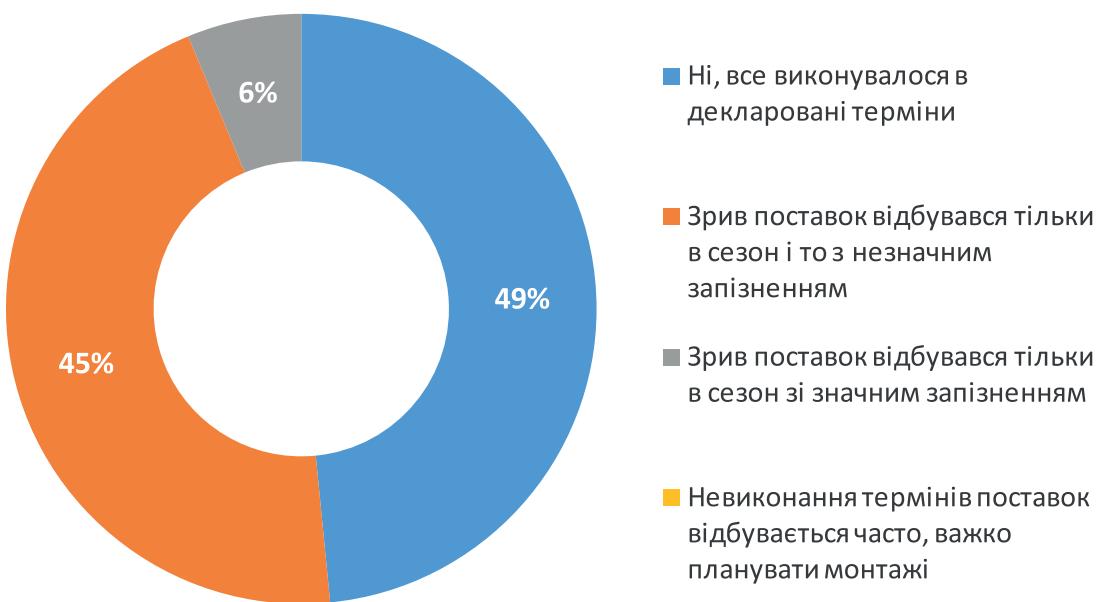
## Чи підвищував постачальник ціни на продукцію у 2021 році?



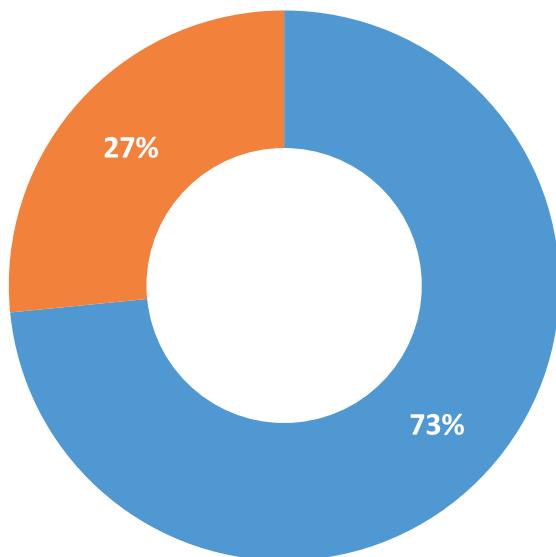
## Як відбувається рішення рекламаційних питань вашим постачальником?



## Чи зривав строки поставки ваш постачальник у 2021 році?

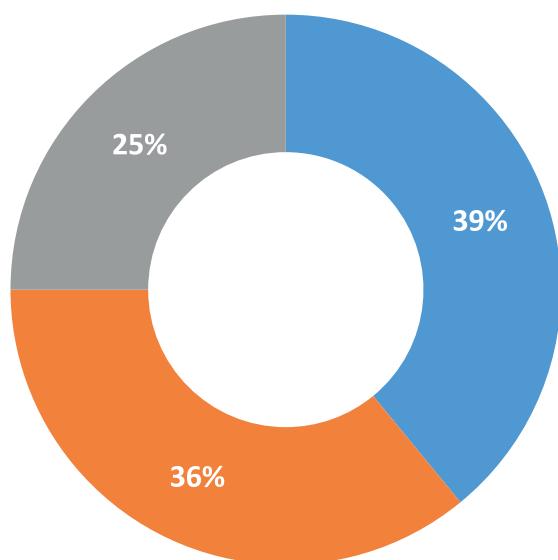


**Де ви замовляєте додаткову комплектацію (відливи, підвіконня та ін.)?**



- Здобуваю за місцем, і дешевше і виключені факти "забули покласти" або пошкодилися при перевезенні
- У постачальника вікон, так зручніше

**З якою кількістю постачальників вікон ви працювали в 2021 році?**

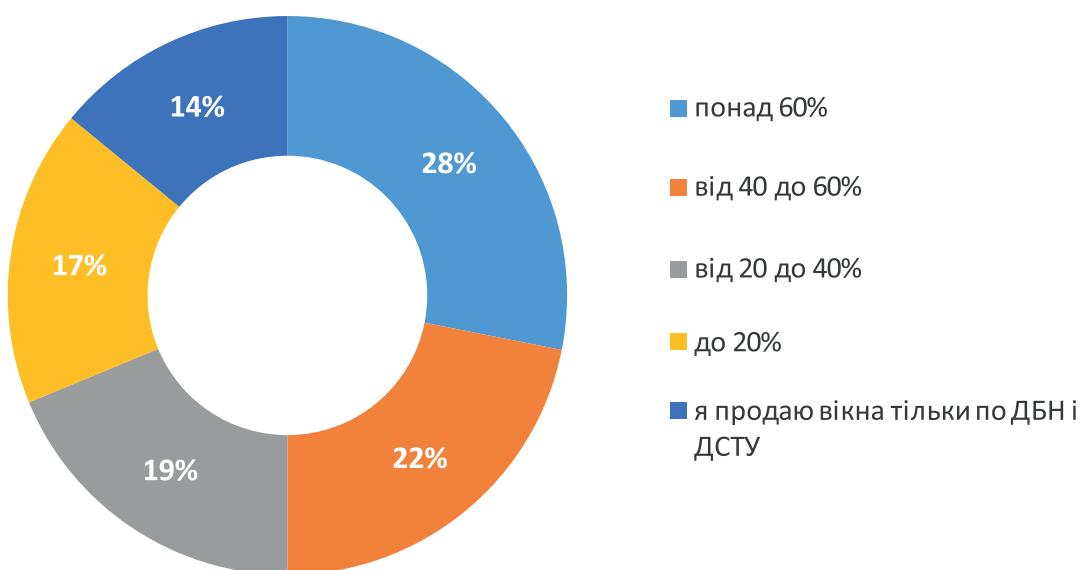


- Два постачальники
- Три постачальники і більше. Змовляю там, де більш приваблива ціна
- У мене тільки один постачальник

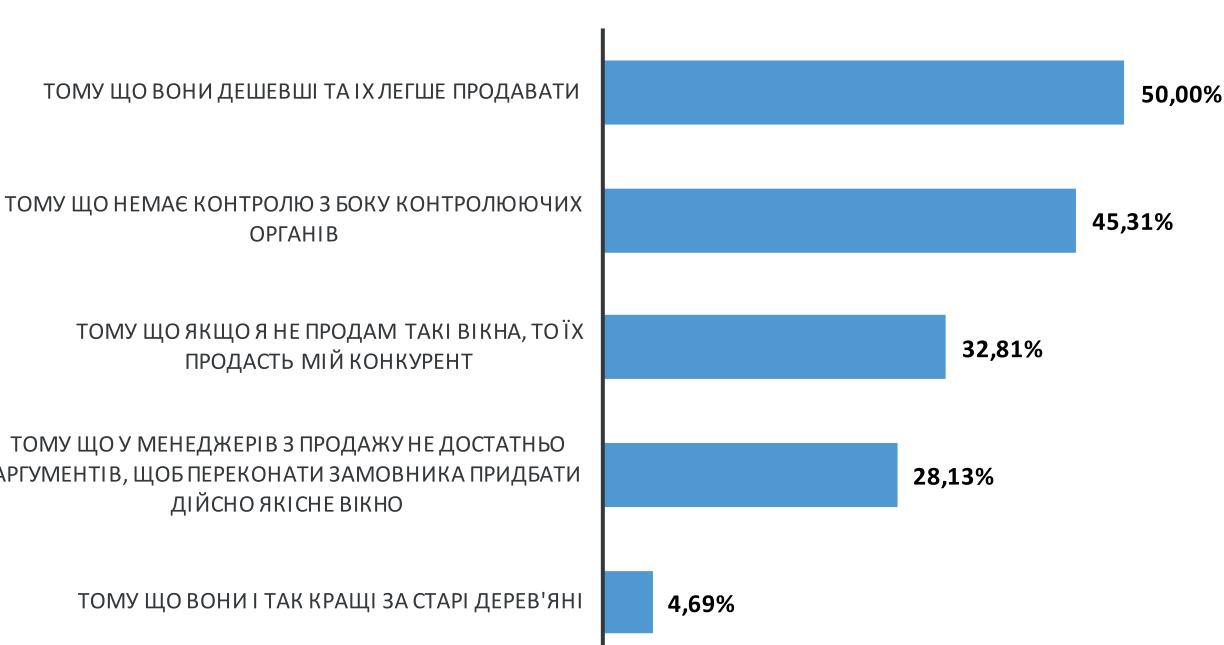
**Який відсоток у ваших продажах займають тендерні замовлення на скління великих об'єктів?**



**Яку частку в продажах у вас займають вікна, відповідні ДБН та ДСТУ?**



## Чому, на вашу думку, на ринку далеко не всі вікна, які реалізуються, відповідають вимогам ДСТУ та ДБН?



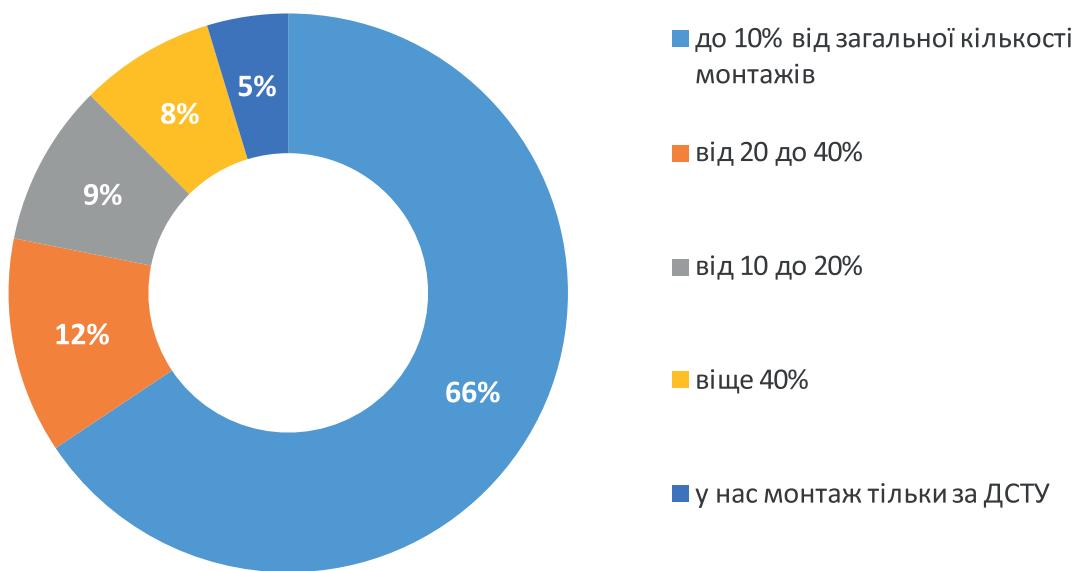
## Розставте пріоритет по властивостям вікон, що більше цікавить замовника, де 1- це найбільша вимога, 5- найменша.



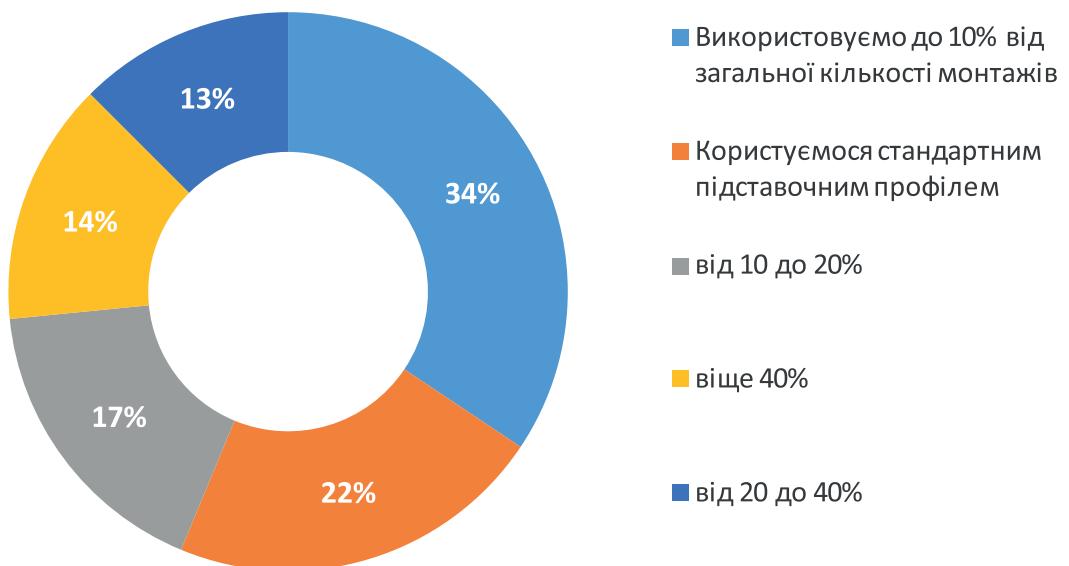
### Хто у вашій компанії виконує монтаж вікон?



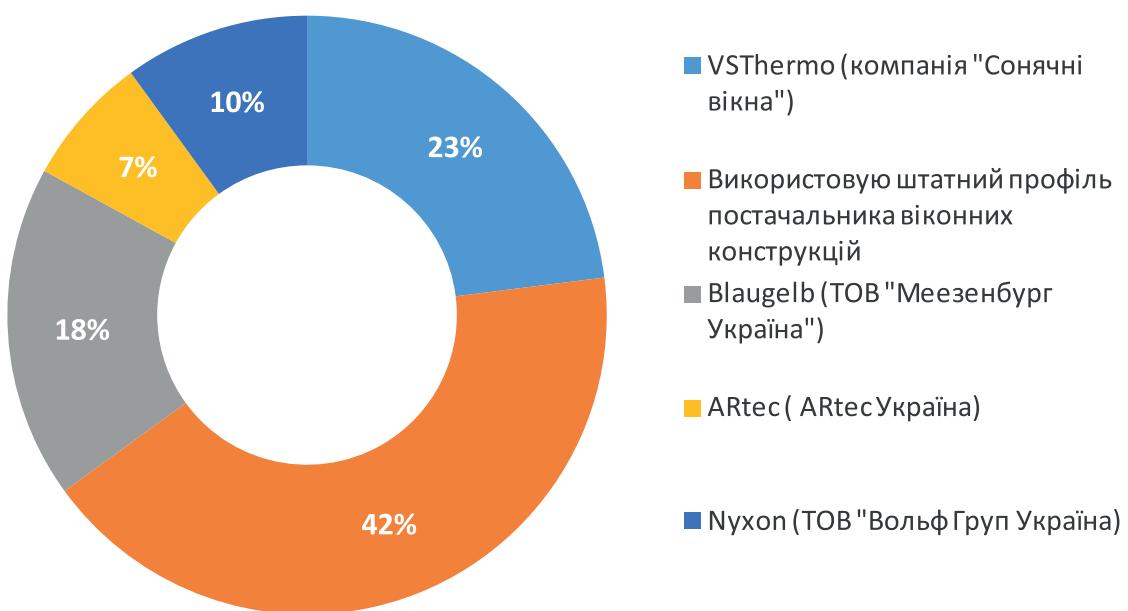
### Як часто ви проводите монтаж за ДСТУ із застосуванням парогідроізоляціонних стрічок або герметиків?



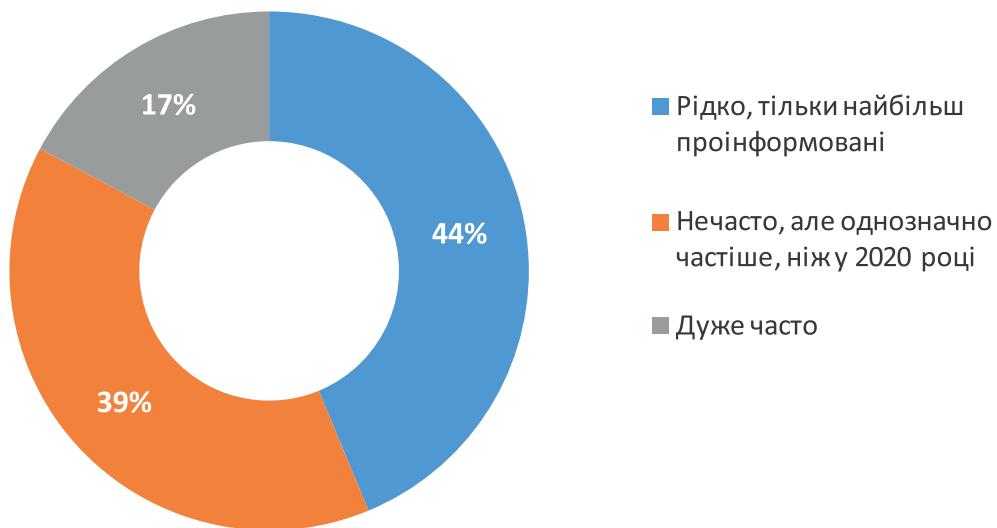
## Чи використовують ваші монтажники при монтажі “теплий підставочний” профіль?



## Яким “теплим підставочним” профілем ви користуєтесь?



**Як часто споживачі зверталися за сонцезахисної продукцією  
(склопакети з багатофункціональним склом типу Солар) у 2021  
році?**



**Ваші очікування з обсягу продажів на 2022 рік у порівнянні з  
2021 роком?**

