

АНКЕТА

Для продавцов
торговой марки
Yukon®

С 1 августа по 31 декабря 2006 г

КОНКУРС



«БУДЬ ЛУЧШИМ ВМЕСТЕ С YUKON!»

ВНИМАНИЕ!

Пожалуйста, чётко и разборчиво заполните регистрационный лист. По этим данным мы сможем связаться с Вами и переслать Вам призы, как за заполненную анкету, так и за участие в конкурсе.

Сделайте для себя копию заполненной анкеты и отправьте оригинал Вашему поставщику продукции YUKON! Адрес отправки указан с обратной стороны анкеты.

АДРЕС ДЛЯ ПЕРЕПИСКИ

Фамилия, Имя, Отчество _____
Почтовый индекс _____
Республика, край, область _____
Город, село, поселок _____
Улица, дом, корпус _____
(Код города) № телефона _____
(Код города) № факса, E-mail _____
Наименование компании, в которой Вы покупаете оптику YUKON _____
Укажите размер Вашей поло-рубашки YUKON (S, M, L, XL, XXL, XXXL) _____

Заполните ответы на вопросы нашей анкеты и получите от компании YUKON прекрасную поло-рубашку с логотипом компании! (По одной рубашке в один адрес). Продавец, написавший самые содержательные ответы на вопросы анкеты, получит специальный приз от компании YUKON — мобильный телефон бизнес-класса (с учётом пожеланий победителя!). Также будут вручены ещё три поощрительных приза за лучшие ответы. Приём анкет для участия в первом этапе конкурса закончится 1 Октября 2006 года — через 2 месяца после объявления о начале акции. Объявление наших первых победителей состоится через 2 недели — 14 октября 2006г. Смотрите информацию об итогах конкурса на сайте компании и в журнале «КАЛИБР»! Ответы можно присылать по почте, по факсу, в электронном виде по электронной почте с пометкой КОНКУРС! Участвуйте и во втором этапе нашего конкурса — заполняйте специальные талоны, вложенные в упаковку с продукцией YUKON и присылайте в адрес Вашего дилера (указан на обороте анкеты) до 31 декабря 2006 года. Даже один заполненный талон может выиграть ценный приз! Но чем больше мы получим от Вас заполненных талонов, тем больше шансов у Вас выиграть призы конкурса.

Внимание! Мы гарантируем полную конфиденциальность полученных от Вас сведений!

1. Фамилия, Имя, Отчество _____

2. На что обращает внимание Ваш покупатель, прежде всего, выбирая себе оптический прибор в Вашем магазине? Проставьте балл в порядке убывания (от 7 до 1) по значимости характеристик продукции YUKON для покупателя. Т.е. за самую важную позицию ставим 7, за маловажную 1

	Соотношение качество/цена прибора	Внешний вид прибора	Качество оптики	Качество упаковки	Удобство в эксплуатации	Срок гарантии	Что-то другое? Впишите что?
Прибор ночного видения							
Прицел ночного видения							
Зрительные трубы							
Бинокли							

3. Какие оптические изделия в вашем магазине продаются сегодня лучше всего? Что отличает эти изделия?

4. Чего ждет покупатель от оптического прибора завтрашнего дня?

Низкая цена	Другой дизайн	Лучшие технические характеристики	Лучшее качество	Появятся новые свойства	Многофункциональность

Что-то другое?

5. Какое новое оптическое изделие может быть интересно для покупателя, пользуется спросом, но его нет в линейке продуктов YUKON? (например дальномер, микроскоп и т.п.)

Желаем успешных продаж и победы в нашем конкурсе!

Сделайте для себя копию заполненной анкеты и отправьте оригинал Вашему поставщику продукции YUKON или по нашему адресу в России в ООО «МЕЗОН» до 1 октября 2006 года!

Для участия во втором этапе конкурса, заполняйте специальные талоны, вложенные в упаковку с продукцией YUKON и присылайте в адрес Вашего дилера (указан ниже) или по нашему адресу в России в ООО «МЕЗОН» до 31 декабря 2006 года. Даже один заполненный талон может выиграть ценный приз! Но чем больше мы получим от Вас заполненных талонов из коробок с продукцией YUKON, тем больше шансов у Вас выиграть призы конкурса.

Наш адрес:

214036, Россия, Смоленск, ул. Попова, д.19, ООО «МЕЗОН», КОНКУРС

(адрес дилера, распространяющего анкету)

Продолжайте заполнять анкету дальше!

6. Как Вы сами оцениваете изделия YUKON в сравнении с аналогами других производителей? Оцените по 10-ти бальной шкале характеристики изделий. Т.е. 10 - лучший среди всех, 5 - средний, 1- худший.

Прибор ночного видения	Соотношение качество/цена прибора	Внешний вид прибора	Качество оптики	Качество упаковки	Удобство в эксплуатации	Впишите сюда название лучшего (самого продаваемого) подобного устройства, производителя
NVMT1 (2x24)						
NVMT2 (3x42)						
NVMT3 (4x50)						
NVMT4 с маской						
Бинокли NV Viking						
Очки NV Viking 1x24						
Бинокль БНВ 2,5x42						
Цифровой Ranger 5x42						
Прицел ночного видения						
NVRS 1,5x42						
NVRS 2,5x50						
NVRS-F 2,5x50						
Зрительные трубы						
YUKON 6-100x100						
YUKON 20-50x50						
Scout						
Бинокли						
Бинокль зеркальный БЗ 30x50						
Полевые бинокли Юкон 7x, 10x, 12x, 16x, 20x						
Бинокль призмный Юкон PRO 7x, 10x, 16x						

7. Что должна сделать компания YUKON, чтобы изделия с торговой маркой YUKON лучше продавались? (подчеркните, если необходимо добавьте своё)

- Обеспечить продавца рекламными материалами: каталоги, плакаты, подставки, наклейки, провести рекламную акцию в тематических журналах, провести рекламную акцию в Интернете?
Что-то ещё? _____
- Провести обучение продавцов по использованию изделий YUKON?
- Изменить конструкцию изделия? Какой узел и в каком изделии можно было бы изменить (улучшить) для увеличения спроса на изделие?

Прибор ночного видения: _____

Прицел ночного видения: _____

Зрительные трубы: _____

Бинокли: _____

Что-то ещё? _____

8. С какими специальными печатными изданиями Вы знакомы или регулярно читаете (подчеркните, если необходимо добавьте своё): «Калибр», «Калашников», «Популярная Механика», «МастерРужье», «Арсенал Охотника», «Охота и Рыбалка», «Сафари», «Российская Охотничья Газета», «Охота и Рыбалка 21 Век», «Фотомагазин», «Foto & Video», «Digital Photo camera», другие:

9. Опишите самое удачное изделие компании Yukon Advanced Optics. Почему Вы считаете его таким?

10. Ваши пожелания, предложения по улучшению изделий YUKON, которые не вошли в Ваши ответы в этой анкете, пишите здесь: