



| № | Перечень вопросов поставщику/производителю | Информация поставщика/производителя | Дополнительные вопросы компании АРИАНТ (после рассмотрения) |
|----|---|-------------------------------------|---|
| 1 | Поставщик : юр.название/коммерческое название /город/адресс (юридический, фактический) | | |
| 2 | Директор (телефон,электронная почта), Ответственное лицо(телефон, электронная почта) | | |
| 3 | Название торговой марки,владелец торговой марки | | |
| 4 | Присутствие штрих кода на продукции | | |
| 5 | НДС на продукцию | | |
| 6 | Статус поставщика: производитель/импортёр/дистрибьютор | | |
| 7 | Когда произведена ТМ в какой стране , в каком городе,сколько времени присутствует на рынке. | | |
| 8 | Объём производства ТМ | | |
| 9 | Есть ли фирменные магазины и их количество | | |
| 10 | Предоставить каталог или образцы продукции, прайс лист, коммерческое предложение. | | |
| 11 | Объём продаж в месяц, шт/руб: по Челябинску, по Уралу, по России (предоставить статистику) | | |
| 12 | Динамика развития ТМ (в сравнении с прошлым годом/кварталом/месяцем) | | |
| 13 | Динамика развития:планы по товарообороту данной ТМ на следующий год | | |
| 14 | Наличие дистрибьюторов в Челябинске, в соседних областях. | | |
| 15 | Какие преимущества имеет ваша ТМ относительно товаров аналогов в категории ? | | |
| 16 | План продвижения ТМ | | |
| 17 | Планируемый ежемесячный объём продаж в сети Ариант | | |
| 18 | Возможности производства СТМ сети Ариант (для производителей) | | |
| 19 | Какие преимущества имеет ваша компания — производитель относительно аналогичных производителей? | | |
| 20 | Структура отдела продаж (количество мерчандайзеров в городе, в области) | | |
| 21 | Ценовой и ассортиментный мониторинг по федеральным сетям производимой ТМ | | |
| 22 | Общие условия работы (отсрочка, доставка,скидки , бонусы) | | |
| 23 | Логистика - транспорт: свой/наемный; наличие складов. За чей счет доставка? | | |
| 24 | Наличие электронного документооборота | | |
| 25 | Доп.информация (по желанию поставщика) | | |

Примечание: несоответствие поставщика вышеперечисленным требованиям дает основание отказать от коммерческого предложения. Исключения могут делаться для небольших поставщиков, производящих уникальную продукцию, не имеющую аналогов.