**Инструкция по заполнению анкеты рейтинга**

**«Лучшие российские ИТ-дистрибьюторы»**

В первую очередь, в анкете необходимо заполнить информацию о респонденте (это нужно для того, чтобы в результатах опроса не было повторяющихся анкет): **Название компании, Город, Специализация компании, должность и ФИО респондента.**

Кроме того, в скаченном файле анкеты собрано восемь таблиц (**каждая располагается на отдельном листе Excel)**:

«Важность критериев работы дистрибьюторов»

«Лучшие дистрибьюторы для системного интегратора (корпоративного поставщика)»

«Лучшие дистрибьюторы для розницы»

«Лучшие дистрибьюторы для сборщика»

«Лучшие дистрибьюторы ПО»

«Лучшие нишевые дистрибьюторы»

«Лучшие дистрибьюторы систем информбезопасности»

«Лучшие AV-дистрибьюторы»

В таблице **«Важность критериев работы дистрибьюторов»** речь идет о тех критериях, по которым реселлеры оценивают работу своих поставщиков. В каждом конкретном случае требования к дистрибьютору со стороны партнеров второго уровня будут разные, и зависят они от специализации дилера (розничным магазинам надо от дистрибьютора одно, а системным интеграторам – другое). Поэтому мы просим Вас в первой таблице «Важность критериев работы дистрибьюторов» проставить оценки важности каждого критерия работы дистрибьютора от 1 («совсем неважно») до 10 («очень важно») в соответствующих ячейках. Т.е., если ваша компания является розничным продавцом, то Вы должны выбрать в первой таблице файла строчку «Дистрибьютор для розницы» и проставить оценки важности для каждого из критериев, перечисленных в заголовках столбцов. В ячейках самых важных для вас критериев (например, «финансовая поддержка») Вы ставите 10 баллов. Менее важным критериям Вы ставите оценку менее 10 баллов. Одинаковые оценки, в том числе и 10 баллов, можно ставить столько раз, сколько критериев их заслуживает (хоть все 10 или все 1). Никаких ограничений по итоговой сумме в строке или столбце нет.

Если ваша компания занимается сразу несколькими видами деятельности, проставьте, пожалуйста, оценки важности критериев работы дистрибьюторов во всех соответствующих строках.

Таблицы **«Лучшие дистрибьюторы для системного интегратора (корпоративного поставщика)», «Лучшие дистрибьюторы для розницы», «Лучшие дистрибьюторы для сборщика», «Лучшие дистрибьюторы ПО», «Лучшие нишевые дистрибьюторы»,** **«Лучшие дистрибьюторы систем информбезопасности» и «Лучшие AV-дистрибьюторы»** одинаковые и располагаются в файле на листах с № 2 по №8. В этих таблицах крайний левый столбец не заполнен. В нем – пять пустых строк. В каждую из этих строк необходимо вписать того дистрибьютора, которого Вы считаете ЛУЧШИМ в данной категории. **ПРОСИМ ВПИСЫВАТЬ В ЭТИ СТРОКИ ТОЛЬКО РЫНОЧНЫЕ НАЗВАНИЯ КОМПАНИЙ-ДИСТРИБЬЮТОРОВ.** Таким образом, в левом столбце Вы сформируете свой собственный список, состоящий из пяти лучших дистрибьюторов в данной категории.

Теперь необходимо оценить работу каждого из внесенных в список дистрибьюторов, проставив оценки за каждый критерий работы. Шкала оценок: от 1 («просто ужас какой-то») до 10 («очень хорошо»). Т.е., если у вписанного Вами дистрибьютора самые "сладкие" на рынке цены, то Вы ставите на пересечении строчки с именем этого дистрибьютора и столбца «Цены», 10 баллов. А вот, если система b-2-b у него периодически Вас подводит, то на пересечении строчки с именем дистрибьютора и столбца «система b-2-b» ставите более низкую оценку.

Таким образом, Вы сможете оценить работу всех пяти дистрибьюторов, внесенных Вами в список. Как и в случае с важностью критериев работы дистрибьютора, ограничений по количеству оценок одного достоинства, нет. В случае, если Вы смогли найти для себя ИДЕАЛЬНОГО дистрибьютора, Вы можете поставить ему все 10 по всем критериям. Если же дистрибьютор не устраивает Вас ни по одному пункту, Вы можете поставить ему все 1. Но вряд ли такого поставщика можно включить в число пяти лучших дистрибьюторов.

Необходимо заполнить все таблицы, которые соответствуют направлениям бизнеса вашей компании, если их несколько. Кроме того, если среди ваших поставщиков есть нишевые дистрибьюторы\*, то оцените, пожалуйста, и их работу, сформировав свой список лучших нишевых поставщиков и выставив им оценки в таблице «Лучшие нишевые дистрибьюторы».

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\*В этой номинации мы просим Вас оценить работу дистрибьюторов, которые сознательно ограничивают свою сферу деятельности. Причем, речь здесь идет как о продуктовой нише, так и о нише «заказчиков» (например, «дистрибьютор сетевого оборудования» или «дистрибьютор премиум товаров», или «дистрибьютор инфраструктурных решений для предприятий нефте-химического комплекса).

**Примеры заполнения таблиц!**

**Таблица №1. Важность критериев работы дистрибьютора**

*Оцените (****от 1 до 10, где 1 – минимальная оценка****), насколько для вашей компании важен каждый критерий при работе с дистрибьютором в зависимости от специализации вашей компании.*

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Цены | Программы формирования прибыли | Широта ассортимента | Наличие продукта на складе | Наличие системы b-2-b | Наличие четких стандартов в работе с партнерами | Гибкость, индивидуальный подход к партнерам | Способность решать проблемы | Управление отношениями с вендором | Финансовая поддержка | Консультации, помощь в разработке проектов | Маркетинговая поддержка | Антикризисная поддержка |
| Дистрибьютор для **системного интегратора** | **10** | **8** | **7** | **8** | **10** | **9** | **7** | **3** | **6** | **4** | **8** | **2** | **10** |
| Дистрибьютор для **розничной компании** | **10** | **4** | **7** | **8** | **9** | **3** | **5** | **0** | **2** | **10** | **9** | **10** | **10** |
| Дистрибьютор для **сборщика** | **4** | **5** | **6** | **7** | **8** | **3** | **4** | **5** | **1** | **8** | **9** | **10** | **3** |
| Дистрибьютор **ПО** | **5** | **8** | **2** | **7** | **3** | **7** | **3** | **6** | **2** | **8** | **9** | **10** | **10** |
| **Нишевый** дистрибьютор | **4** | **7** | **8** | **10** | **3** | **6** | **7** | **2** | **5** | **9** | **10** | **4** | **10** |
| Дистрибьютор **ИБ** | **10** | **5** | **6** | **2** | **7** | **8** | **9** | **10** | **2** | **3** | **5** | **6** | **7** |
| Дистрибьютор **AV** | **2** | **4** | **6** | **8** | **0** | **1** | **3** | **4** | **5** | **6** | **7** | **8** | **9** |

**Таблица №2 - №8. Лучшие дистрибьюторы …**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Лучшие дистрибьюторы** *(впишите название 5 компаний, которых Вы считаете лучшими* | **Критерии, оценки**  *(оцените* ***(от 1 до 10, где 1 - минимальная оценка)*** *работу каждого указанного Вами дистрибьютора по каждому критерию)* | | | | | | | | | | | | |
| Цены | Программы формирования прибыли | Широта ассортимента | Наличие продукта на складе | Наличие системы b-2-b | Наличие четких стандартов в работе с партнерами | Гибкость, индивидуальный подход | Способность решать проблемы | Управление отношениями с вендором | Финансовая поддержка | Консультации, помощь в разработке проектов | Маркетинговая поддержка | Антикризисная поддержка |
| Компания Ж | **10** | **3** | **7** | **9** | **10** | **6** | **8** | **9** | **2** | **5** | **3** | **10** | **9** |
| Компания В | **8** | **7** | **5** | **8** | **9** | **2** | **10** | **3** | **7** | **4** | **3** | **10** | **10** |
| Компания Ц | **3** | **6** | **7** | **9** | **2** | **0** | **4** | **6** | **1** | **7** | **8** | **9** | **2** |
| Компания Г | **5** | **8** | **3** | **10** | **9** | **10** | **9** | **8** | **7** | **10** | **4** | **5** | **9** |
| Компания Ю | **6** | **9** | **3** | **7** | **9** | **1** | **5** | **9** | **4** | **7** | **2** | **5** | **1** |